2936

- 8 JUN 1956

23.
AV

中央合作通訊

5

1956

8 - JUN 26
1957

爭取超額完成第二季度計划（工作述評）……（1）
克东縣供銷合作社是怎样超額完成供銷計划的……宋文成（2）
佃庄供銷社超額完成第一季度供应計划……于 堃 彦 敏（3）
順义縣供銷社生產資料計划为什么沒有完成……周宗泰（3）
隆昌縣供銷社零售計划完不成的原因……四川省隆昌縣供銷合作社（4）
学習江苏省供銷社召开積極分子代表会議的經驗（評論）……（5）
江苏省社召开全省積極分子代表会議的經驗……江苏省供銷合作社（5）
模范代表大会推动了中心工作……建德縣供銷合作社（6）
海兴供銷社开展社会主义競賽的作法与成績……吳先舟（7）
开展为農業生產服务的社会主义劳动競賽……余杭縣供銷合作社（8）
供应羣众多种多样的日用雜品……黃大明（9）
对15个農業生產合作社購買日用雜品的典型調查……山东省供銷合作社日用雜品管理处（10）
天津日用雜品批發站开展業务的做法……馬 英（11）
進一步开展“結合合同”工作……乔 迁（12）
充分利用土雜肥料……管 見（13）
酆都縣供銷社組織和經营雜肥的做法……酆都縣供銷合作社（14）
寧鄉縣供銷社組織雜籽餅肥供应的經驗……寧鄉縣供銷合作社（15）
草炭是一种什么物質？（答讀者問）……李緒泰整理（16）
擴大廢品收購，支援生產建設……史立德（17）
努力收購造紙的廢品原料……申同捷（17）
山西省供銷社怎样調查城鄉主要廢品資源……（18）
重慶市廢品資源重点調查情况……四川省供銷合作社重慶廢品採購批發站（19）
傳授技術和交流經驗的廢品採購業务座談会……四川省供銷合作社重慶廢品採購批發站（20）
重新調整改造形式，便利群众購銷……季 魁 郭文祥 孙才賢（21）
田馬区供銷社領導和帮助小商販开展業务……刘崇明（21）
村村都有零售網……周正卿（22）
不讓農民翻山趕集……楊慶錫（23）
認眞做好今年的工資改革工作……張 超（24）
做好供銷合作社的基本建設工作……李鳴山（25）
加強縣社和轉运站的运輸工作……孙光远（26）
关于試行直綫調撥，車下分貨的体会……吳丰年（27）
供銷社汽車隊与國营运輸公司互換貨源的經驗……崔如溫（28）
祖國各地供銷合作社……（29）
通訊：“孩子沒有阻碍她進步”……周源歧　“賣葯”……秋 峯　“找礼帽”……金龍劍（30）
小品：“机动科”……世 义、俊 彦、旭 东　“被告变原告”……王 元、蘆 英（32）
編后記……（28）

中央合作通訊

（月 刊）

1956 · 5

（总第62号）

五月十一日出版

定价每册 0.16 元

編 輯 者：中華全國供銷合作总社
（北京东直門外）

出 版 者：財 政 經 济 出 版 社
（北京四總布胡同七号）

总發行处：郵 电 部 北 京 郵 局

訂 購 处：全 國 各 地 郵 电 局

代訂代銷处：全 國 各 地 新 華 書 店

印 刷 者：中 央 民 族 印 刷 厂

·預訂办法·

三个月三期 0.48 元

半 年 六 期 0.96 元

全年十二期 1.92 元

定費預付·按季整訂

平寄郵費免收

掛 号 另 加

（期0047号）（本期印数66,900册）

（北京市書刊出版業营業許可証出字第〇六〇号）

工作述評

爭取超額完成第二季度計划

今年第一季度全國供銷合作社商品流轉計划完成情况很不好。供应商品另售和对私商批發僅完成計划79%，農副產品採購僅完成計划83%。从商品上看，生產資料比生活資料还差，只完成計划66.4%，其中双輪双（單）鏵犁和化学肥料僅完成原訂計划39%和56.6%，不少地区甚至連年初庫存和二月底以前的实际進貨数都沒有銷完。小農具銷售情况虽尚無全面統計，但据各地反映，脫銷現象相当嚴重。在生活資料中，食油、糖、煤油和棉布等生活必需品完成計划較好，一般百貨和烟、酒完成較差，小百雜貨在各地脫銷的現象也是很普遍的。在採購業务中，棉、蔴、烟、猪等大宗農產品代購虽然完成或接近完成計划，但佔全季採購总額約70%的小土產和廢品却完成計划很差。从地区來看，供应商品銷售除北京、天津外，其他各省都沒有完成計划，採購总額完成計划的也只有山东、河南、吉林和天津四个省市。

由於銷售計划完成得不好，各地供銷社季末商品庫存顯著增大。今年一季度全國供銷合作社系統供应商品銷貨总額比去年同期和第四季度都有減少，但是季末庫存余額却比去年同期增加了將近40%，比去年第四季度的旺季庫存只降低了2%。这种情况反映到財务方面的突出情况是資金周轉緩慢，銀行借款一再突破控制指标，費用增大，利潤計划不能完成。

全國供銷合作社絕大多数地区沒有完成供应和採購計划，而且未完成的比例又是这样大，确是几年來所未有的現象。为什么会發生这样的現象呢？首先应当承認，農業合作化所引起農村經济生活的巨大变化正在發展之中，有些变化如農村購買力的分配和支出已不同於个体經济时期，生產投資增加，生產資料購買和主要農副產品出售集中，个人消費支出的計划性加强以及農村購銷更加要求方便和及时等等是正常的，也是可以預見到的；但另一方面也出現了若干不够正常的現象，如不少地区忽視对副業生產的合理安排，去冬今春農村副業收入普遍減少，許多農業社生產規划变动不定，生產投資計划超过实际可能，在动員社員投資上有要求过高、方法不当，甚至不恰当地限制羣众正常消費等偏向，因而引起羣众（主要是富裕農民）用錢有顧慮，市場貨幣流通不暢和農村經济不够活躍等現象。这些不够正常的現象在農村經济大变革的初期虽然是难以避免的暫时現象，但对於供銷合作社購銷業务的正常开展却不能不有直接的影响。

其次，在生產資料供应上，新式農具和水利机器未能按照原訂計划進行生產，技術傳授和配件供应不能適应需要，農業貸款發放与生產資料銷售缺乏密切結合，小農具供应与手工業生產配合协作不够；在生活資料供应上，若干商品对農村調撥不尽合理，貨不对路；在採購業务上，分工不清，交接頻繁等等，所有这些同有关部門配合协作中存在的問題和缺点，对於供銷合作社計划的完成，顯然也是有一定影响的。

但是，第一季度計划完成得这样不好，重要关鍵还应当从供銷合作社本身的工作來檢查，决不能諉之於客观原因。必須指出，由於对農村購銷需要和市場变化調查了解不够，各級合作社不僅在制訂計划时存在着一定程度的盲目性和保守思想，在計划执行过程中又缺乏深入的檢查，不能根据情况变化及时採取措施努力設法保証計划完成。各級供銷合作社在指導思想上和具体工作佈署上，一般地只重視新式農具和化学肥料等大宗生產資料，忽視小農具和雜肥等地方貨源的供应，对於供不应求的大宗生產資料也是忙於向各方面抓貨源，放松了大力組織銷售，在貨源分配和調撥上照顧不同地区的季節特点也做得不够。在生活資料供应方面，品种过少和忽視小百雜貨經营的情况相当普遍。在採購工作中，許多地区对於把主要力量轉向零星分散的小土產和廢品方面來的方針貫徹不够坚决有力，不少幹部还存在着怕麻煩，不願積極經营的消極思想。農村商業網未能及时進行合理調整，許多地区的零售和採購方法墨守成規，不能適应羣众購銷变化的要求，更是嚴重地妨碍購銷業务擴大的重要原因。根据各地典型材料，凡是領導重視幹部思想教育，有效地动員全体幹部职工的積極性，重視計划檢查和業务的具体領導，多方面同農業社建立密切联系，積極發掘地方貨源，擴大經营品种並大力开展送貨到門等机动灵活的經营方式的，一般地都能完成計划或接近完成計划。这一期本刊發表的黑龍江克东縣供銷社和河南省偃师縣佃庄供銷社超額完成第一季度計划的經驗，便生动地說明了这一点。

現在已經進入了第二季度，按照歷年規律，二季度是商業淡季。在第一季度農村市場不够活躍和商品流轉

計划完成很差的影响之下，有些供销社幹部可能更加强調客观上的消極因素，对於保証完成和超額完成計划的信心不足。这种消極情緒是对事物發展的片面看法，因而也是不对的。应当看到当前農村市場不够活躍的現象只是暫时的現象，在各級党政和有关部門已引起注意並採取有效措施大力糾正之下，情况已在轉变之中；同时，由於二季度正是農業生產緊張季節，今年農村巨大生產投資將更加集中在这一时期，一季度未發放的農貸、農村副業生產的增加和夏收作物的上市，都是促使農村購買力增長的有利因素。估計今年二季度農村市場不僅在農副業生產資料銷售上比去年更加旺盛，在一般生活資料供应上，也可能不小於今年第一季度。國营商業批發机構下伸之后，对於基層供銷社的及时組織進貨和加速商品周轉会更加有利，同时結合各地供銷合作社商業網的調整和改造私商工作的初步完成，在我們的工作更好地適应農村購銷需要的情况下，擴大供銷合作社業務的可能性也是很大的。因此，各級供銷合作社必須加强对幹部的思想教育工作，不僅要大力宣傳今年爭取完成和超額完成計划的嚴重意义，更重要的是要通过对第一季度計划完成情况的深入檢查和对当前具体情况的具体分析，大力扭轉只看到消極因素、忽視充分利用積極因素去克服消極因素的片面观点和消極思想，增强全体幹部职工对於完成計划的信心和飽滿的热情，並在这一基礎上去掀起各級供銷合作社社会主义劳动競賽的高潮。顯然这是爭取完成和超額完成計划的首要关鍵。

要保証完成和超額完成今年第二季度計划，各級供銷合作社还应該努力做好以下几項主要工作：

一、採取有效办法系統的深入調查羣众需要，尽可能具体地摸清不同地区和不同时間農村市場的变化情况。

二、根据可能条件加速完成農村零售網和採購網的初步調整，充分利用改造中的私商小販，適应農村夏收夏种生產、生活需要的变化，廣泛开展夜市、田間送貨和串鄉收購等流动購銷方式。

三、進一步推行与農業生產社的結合合同，積極發掘新產品，大力組織推銷，爭取尽可能多地超額完成小土產、干鮮果和廢品的採購計划。

四、增加經营品种，多方面發掘地方貨源，加强小農具、雜肥和小百雜貨的供应，大力推行向國营商業和手工業生產合作社的要貨計划和供貨合同制度。

五、結合合理儲备定額，認眞檢查商品庫存，採取必要措施及时处理積压商品，以加速資金周轉，增加適銷商品的購進数量。

六、加强計划执行情况的檢查，不断总結推廣先進經驗，及时發現落后环節，及时採取有效措施，以保証各項計划全面的均衡的完成。

克东縣供銷合作社是怎样超額完成供銷計划的

宋　文　成

黑龍江省克东縣供銷合作社，到3月末統計，已超額11%完成了第一季度的供銷計划，比去年同期上升50.7%。其中生產資料的供应額为350,000元，佔計划的120%，比去年同期提高66.6%；生活資料的供应額为1,200,000元，佔計划的110.7%，比去年同期提高10.12%；採購額为237,288元，佔計划的237.2%，比去年同期提高44.5%。並加快了資金周轉，減少了商品損耗，降低了流轉費用，如全縣供銷合作社第一季度的資金周轉为1.7次，比去年同期加快了10天；商品損耗佔銷貨总額的0.25%；增加了合理積累52,156元。全縣供銷合作社是怎样超額完成第一季度計划的呢？

第一，开好三級幹部会。参加的人員有主任、經理和骨幹分子，約佔全体职工的30%。会上学習了“1956年到1967年全國農業發展綱要”（草案）和有关文件，使到会的幹部認識到社会主义前景和供銷社工作的光荣和重要。在提高思想認識的基礎上，檢查、批判了右傾保守思想，通过算細賬，挖潛力，加强了完成計划的信心，把原來的供銷計划增加了7%。

各个基層供銷合作社，还定期請区委和農業生產社主任作报告，使全体职工認識農業合作化和大生產高潮到來后，所引起農村的經济变化和農民購銷規律的变化，提高幹部的思想認識。

第二，全面开展社会主义競賽，提出保証做好春耕生產資料供应、向土產大進軍、改善經营管理的奋斗目标，並提出認眞执行零售、採購、資金周轉、商品損耗4項定額。这样就使职工有了奋斗目标，关心了供銷計划。因此，各个基層供銷社都增加100种到150种的商品，絕大部分的营業員都爭着下鄉送貨。

全縣基層供銷合作社的营業員、採購員、会統員、現金員，也开展了同工种的社会主义競賽，掀起了全縣供銷合作社系統的社会主义競賽高潮。

通过社会主义競賽，不僅保証了供銷計划的超額完成，更提高了全体职工的思想覺悟。如在基層供銷合作社的318名职工中，積極分子已由原先的46%上升到66%；落后的职工已由原先的10%下降到7%。

为了鼓舞职工的競賽情緒，推动社会主义競賽的开展，还成立了社会主义競賽檢查小組，实行了定期評比，單項奬励等办法。

第三，大力推廣先進經驗，改進經营方式。如推廣了“送貨到社，就地收購”、“了解需要，簽訂合同”、“直达运輸”等先進經驗。据3月末統

計，下鄉送貨的职工佔职工总数的25%，賣錢額佔供銷总額的35%；通过結合合同实現的供銷額，佔供銷总額的25.2%；直接运到高級農業生產社的商品共值268，440元，佔季度供应計划的16%。在推廣先進經驗中，首先是批判各种思想障碍，然后对每一項經驗進行試点，做出样子，摸出經驗后，再全面推廣。对职工創造的經驗，及时通过專門会議或通报等交流推廣；对某些技術性的先進經驗，还組織参观。这就使全体职工重視了推廣先進經驗，和改進工作方法，因而擴大了賣錢額，超額完成了第一季度的供銷計划。

佃庄供銷社超額完成第一季度供应計划

于堃　彦敏

河南省偃师縣佃庄供銷社，第一季度供应計划160,200元，实际完成204,333元，超額27.5%。和1955年同期对比，生產資料上升210.8%，生活資料上升5.5%。超額完成供应計划的主要办法是：

表揚先進，帶动落后

由於佃庄供銷社的領導对完成供应計划工作抓的緊，所以在貫徹計划时，不僅將計划分月貫徹到門市部和个人，使每个职工心中有数，明确自身的責任；並建立10日檢查一次計划的制度，通过社务会議檢查計划，根据各單位完成計划的好坏，表揚先進，帶动落后。同时，找原因，想办法，促使落后的單位完成計划。如3月中旬檢查計划时，翟鎮供应点完成月度計划的71.4%，佃庄供应点僅完成月度計划的58%。因此，表揚了翟鎮供应点，帶动了佃庄供应点。到月底檢查計划时，翟鎮供应点完成計划140%，佃庄供应点完成計划117%。

根据羣众需要，簽訂結合合同

佃庄供銷社为適应農業合作化后，農民的新需要，組織9个幹部，分片負責，深入農業生產社通过鄉的党支部召开社長、生產隊長会議，講解簽訂結合合同的好处，並帮助農業生產社算增產数，算收入額，然后在打通社長、生產隊長思想的基礎上，簽訂結合合同。該社第一季度先后与69个農業生產社訂了69份合同，和全区所有的農業生產社掛了鈎。为了保証合同的实現，由各个供应点具体掌握合同，經常檢查完成的情况。全社在第一季度通过合同供应農民的物資，总值53,912元，佔第一季度零售总額的26.4%。这样就有計划的开展了供应，滿足了農民需要，支持了農業生產，獲得廣大農民羣众的好評。如3月間，供銷社一次給張口村李天恩農業生產社送去值954元的貨，該社社長高兴的向供銷社幹部說："这眞美呀！过去買貨要跑到翟鎮，現在不出門訂个合同，貨就送來了，不就誤生產。"

动員全体職工，積極开展供应

經常針对幹部思想進行社会主义教育，推动業务的开展。如翟鎮供应点佈置了計划以后，就随时注意幹部的思想教育，动員幹部重視計划的完成情况，並以查任务、查庫存、查貨源、查力量、查有利条件和算任务、算購買力，樹立幹部完成計划的信心。如3月26日檢查双鏵犁供应情况时，發現計划推廣的36部双鏵犁，一部也沒售出，即动員幹部積極深入農業生產社推廣，結果在5天內就銷出了46部。为了便利羣众購買，还組織幹部下鄉送貨。营業員潘秋順在下雪天也送貨到离社15里地的馬庄，使羣众在下雪天也買到了可心的貨。採購員韓德四还跟着送貨人員下鄉，了解羣众的需要，積極進貨。如2月中旬，供应的物資發生緊張情况，韓德四騎上自行車在一天內跑了140多里，去洛陽買回82种商品，总值7,072元，防止了商品的脫銷。

实行連环合同，保証完成計划

为了保証完成計划，实行了業务、計划、財会連环合同，在理事主任的監督下，財会部門保証合理支配和及时供給業务部門需要的資金；業务部門保証及时審查綜合進貨計划，作好內部的資金調剂；各門市部保証及时編造要貨計划，合理儲备商品，及时供应羣众需要；採購員保証了解羣众需要，按照羣众要求進貨；計划部門保証按时檢查計划完成情况。此外，还設置功过簿，建立評模制度，对有成績的职工予以表揚，对失职的职工給以批評。实行这些办法后，职工們的經营積極性高漲，如1月份的营業額为59,845元，2月份的营業額为64,304元，比1月份上升7·5%，3月份的营業額为80,184元，又比2月份上升9%，因而超額完成了第一季度計划。

順义縣供銷社生產資料計划为什么沒有完成

周宗泰

河北省順义縣第一季度的生產資料銷售計划，截至3月23日，只完成季度計划的36.9%。計划为什么完成的这样不好呢？主要原因是：

一、計划本身有很大盲目性，脫离实际需要。在縣社編制一季度計

划，以及河北省供销社通縣專区办事处批复計划的过程中，正是農業合作化高潮階段，当时恐怕保守落后，但又沒有掌握和分析情况，只是將計划一再盲目的擴大，如單从上級社負責解决的貨源來檢查，商品品种共34种，其中落空的有21种。若將这些品种仔細來分析，又大体可分为三类：（一）目前根本不需要的計有汽車、小鋼磨、磨扇等，总值共达30,880元；（二）必須經过試銷和技術推廣之后才能普遍供应的，計有十行播种机、畜力五行播种机、点种鋤地机、万能耬、双腿耬等，总值7,376元；（三）供应季節不对头的，計有双輪双鏵犁、馬拉鋤草机、玉米脫粒机、草繩机、新式扇車等十三种物資，总值达172,961元。

其中以双輪双鏵犁为例，該縣总耕地面積121万畝，其中90％以上都是秋耕地，不再春耕；同时尚有水田38万3千畝，需經过技術改裝后才能使用双輪双鏵犁。因此，目前農業社对双鏵犁的需要並不迫切，但一季度却計划供应1,500部，实际到3月23日止，只銷售了194部。再如玉米脫粒机，本是在秋季玉米收割后才需要的商品，但也將其列入第一季度計划之內。

計划的盲目性还表現在商品不对路上。如水車本是目前需要的，該縣一季度計划零售510台，但为什么实际只售出36台呢？据向農業社了解，这是因为規格不合適，如所有水車管子的長度都完全一样，遇到深井接不到水源，淺井則又嫌長。另外，河北省社通縣專区办事处在批复計划上，亦存有很大的盲目性和平均分配的偏向，如分配給順义和通縣的汽車、膠輪胎、双輪双鏵犁、双腿耬、万能耬等計划数字都相同，但無論地区范圍或經济条件，兩縣都有很大差别。

二、只注意了对大宗商品貨源的尋找，放松了小宗的地方貨源的組織及銷售工作。該縣一季度末小農具不断脫銷，特别是鉄銑、鞭、筐等，羣众迫切需要，当地手工業生產能力赶不上去，供銷社虽亦知道，但並未積極設法採購。該縣一季度計划經营1万元的小農具，但截至2月末，已銷出17,977元，如不脫銷，还会銷得更多。对縣內調剂的牲畜、雜肥、木材等商品，也由於忽視組織地方貨源，沒有積極組織銷售，因而均未完成計划。估計由此影响而少銷的商品总值約为65,000元左右。

三、農業社資金不足，加之又与貸款結合得不好，致使有些本來可以銷出去的商品也未能銷出。該縣農業貸款加上貧農基金共有143万多元，在3月23日以前，实际只貸出46万多元，且大部是在3月中旬發放的。全縣農業社大多为新社，資金力量一般都很薄弱，因此，凡不迫切需要的都不急於去買，至於不到使用季節的商品就更不買。由於这样，致使計划的94条膠輪胎1条也沒有銷出去；外調牲口450头的計划也沒有实現。

除上述三点基本原因之外，还有一些其他原因，如該縣不少的区鄉距北京、通縣很近，有些商品的差价又不够合理，因此就使得部分購買力流向区外，而使供銷社的有些商品銷不出去。再如基層社幹部力量不足，与供銷社所担負的任务不相適应，全縣基層社正式幹部和長年臨时工共約600人，除行政人員外，每一零售單位（門市部、分銷处）能直接参加業务經营的人数，不过2个人左右，个别地区竟只有一个人。这些对生產資料計划完成不好亦有一定影响。

隆昌縣供銷社零售計划完不成的原因

四川省隆昌縣供銷合作社到三月二十日止，零售总額只佔季度計划的百分之五十四，其中生產資料供应計划只完成百分之四十二。到三月底，零售計划只能完成百分之六十五左右，其中生產資料供应計划只能完成百分之六十。为什么完不成零售計划呢？

从去年第四季度大量推銷工業品后，領導上就盲目的撤銷了下鄉的流动展覽組、貨攤和宣傳人員，並調走了部分做供应工作的同志，这就使幹部普遍產生了松勁思想，因而不積極組織貨源，如計划供应秧盆一千八百个，到三月二十日止，只有現貨六百五十个，其余如鋤把、牛打脚、扁担等小農具，進貨数僅佔計划数的百分之四十；也不隨季節的变化准备適宜的花色布匹。該社棉布門市部適时的花布只有十六种，共長一百八十尺；府綢三种，共長九十尺。不僅農民買不到自己需要的布匹，就是該社的售貨員穿的花衣服，也是去城里買的花布。其他如袜子、童帽、童圍腰等，也只有兩三样品种，沒有顧主挑选的余地。**由於盲目進貨，造成一些部門存貨大，適銷的貨品儲备不足。**如該社百貨部門存貨額超出計划額的百分之五十，在現存的三百零七双膠鞋中，不適合農民需要的就佔百分之五十二；所存的水瓶，就有百分之八十六是鉄壳水瓶不適合農民需要；其他如价格高的被面、毛毯和过季的商品等，即佔全部存貨額的百分之五十二点三。由於資金的積压，農民需要的鋼筆，農業生產社需要的賬表、油印机等，也不能及时進貨，而使这些商品經常脫銷。（四川省隆昌縣供銷合作社）

評論

学習江苏省供銷社召开積極分子代表会議的經驗

本刊这期發表的江苏省供銷合作社積極分子代表会議的經驗介紹，是值得各地注意的一篇很好的报道，由於他們經过充分准备，有組織、有領導的進行了評选工作，特别是先進經驗的鑑定与交流工作，就使得这次積極分子代表会議，对供銷合作社的各項業务，起到很大的推动作用。它們是怎样开好这次会議的呢？它們有那些經驗可以值得各地学習呢？

（一）積極分子代表会議开得好的关鍵之一，就是事先做了充分地准备工作，認眞地自下而上的选出了眞正的先進工作者。不作好准备工作，不做好評选工作，就不能达到樹立旗帜的目的。但是为了选出先進事蹟眞正突出的積極分子，就要首先進行廣泛而深入的宣傳工作，以克服各級供銷社領導幹部和廣大职工不重視評选工作的錯誤思想。該省由於在会前对廣大职工進行了宣傳教育工作，所以評选出的出席省級会議的四百多位代表，都是廣大羣众公認的積極分子，这样才能使該省全体职工掀起了向他們学習的热潮。如該省建湖縣社在積極分子代表会开幕前，不少幹部認为："模范出在工厂、英雄出在战場，供銷社幹部是出力不討好。"評选積極分子后，大家才扭轉了这种錯誤的看法，眞正認識到："只要自己努力，行行都出狀元"。現在該縣全体幹部掀起了向先進学習的热潮。

（二）認眞地組織經驗交流与总結推廣突出的先進經驗，是積極分子代表会議的中心內容。但是，要想使積極分子代表会議眞正起到交流經驗、推廣經驗的目的、充分發揮先進經驗的作用，就必須在会前对先進經驗做好鑑定工作。該省为了推廣切实可行有普遍推廣价值的先進經驗，会前成立了經驗总結、交流、鑑定委員会，專門負責材料的彙总研究鑑定工作。在会上又採取了分業交流、分組討論、大会介紹等方法，最后，确定了十条先進經驗，然后又採用展覽表演的办法，進行宣傳介紹，以便会后在全省范圍內普遍加以推廣。由於它們推廣的这10条先進經驗，是經过整理鑑定的經驗，是系統完整切实可行的經驗，因此，不但在全体代表中掀起了学習先進經驗的热潮，而且使这些先進經驗能够在全省各个地区，發揮更大的作用。

（三）該省自下而上召开的積極分子代表会議，都能通过总結推廣各种先進經驗，組織佈署社会主义競賽，使先進工作者运动与当前实际工作緊密的結合起來，因而，產生了積極的效果。例如該省崇明縣城北区社創造的"活塞量油器"，使工作效率提高兩倍多，減少了工作差錯；江都縣嘶馬社採用新的採購方法后，小土產收購品种由8种增加到150余种，超額完成原採購計划的三倍以上；江寧縣板桥社推廣了替猪医病和人工孕法，不到一年，就替農民医好了病猪316头，繁殖苗猪700头之多。这次省社召开的積極分子代表会議，不僅在会議上交流了先進經驗，而且根据为農業合作化服务的新情况，提出了十二条行动指标，並且積極組織了各种先進的倡議。会后，緊接着又召开了政治工作会議，組織与佈署开展社会主义競賽，使全省供銷合作社系統內的先進工作者运动，与实际工作結合起來，進一步引向深入。

我們認为召开積極分子代表会，总結推廣先進經驗，接着普遍开展社会主义劳动競賽，是順利完成農業發展綱要中对供銷社所規定的各項任务的有效措施，也是把供銷社工作迅速推向前進的一个重要方法。現在，全國各地正在積極准备召开積極分子代表会議，希各地供銷社能及时地吸取江苏省召开積極分子代表会的經驗，把積極分子代表会議开好。

江苏省社召开全省積極分子代表会議的經驗

江苏省供銷合作社

二月份，江苏省社召开了全省供銷合作社積極分子代表会議，在总結交流先進經驗的基礎上，表揚獎励了一批优秀工作者和优勝單位。

这次会議是在由下而上逐級評獎总結的基礎上召开的。去年四季度各地即开始進行評选工作，基層社評出積極分子共5700多人，其中有4000多人被选拔出席縣市級社的積極分子会議，在縣市級積極分子大会上选拔了出席省的積極分子会議的代表475人和优勝單位30个。会議首先总結了几年來供銷合作社工作上的成績，並分析了農業合作化以后供銷業务的新情况；並且根据全國農業發展綱要（草案）中所給予供銷合作社的任务、要求，提出了为農業合作化和農業增產运动服务的12条行动指标。接着，会議採取分業交流、分組討論、大会介紹，結合展覽观摩、表演等办法，交流了各項業务和各

个工作环節上的100多条經驗，經过討論、补充，最后綜合肯定了10条經驗，决定在全省供銷合作社推廣。在总結、交流先進經驗的基礎上，会上表揚獎励了96个省的优秀工作者和南匯縣大团社、泗陽縣穿城社兩个全省优勝基層社，还有六个專区优勝社和22个优勝門市部。

通过总結交流先進經驗和对优秀工作者及优勝單位的表揚獎励，宣揚了供銷合作社中的好人好事，樹立先進榜样和旗帜。例如崇明縣城北区社龐繼勛，創造了“活塞量油器”，提高工作效率兩倍多；江寧縣板桥社的汪盛付在猪子交配时用人工帮助受孕，並学会替猪医病，不到一年就替農民繁殖苗猪700多头並医好了310头病猪；江都縣嘶馬社由於运用先進的採購方法，小土產收購品种由8种增加到156种，超額完成計划3倍以上。

通过表揚獎励，对全体供銷合作社幹部進行了一次深刻的社会主义教育。如建湖縣社全体幹部掀起了向先進学習的热潮，原來不少幹部認为做買賣沒出息說：模范出在工厂，英雄出在战場，供銷社是吃力不討好，做了沒人知道，經过評獎的实际教育，許多幹部反映：只要自己努力，行行可以出狀元。当召开積極分子会議的消息傳达到基層社以后，廣大幹部欢欣鼓舞，感到党和上級的关怀和溫暖，更加激發了工作热情。普遍反映：过去看得不远，跑得不快，这次提高了認識，学会了办法，方向明确了，头腦清楚了。会議結束时，大家紛紛表示决心，並向全省供銷社职工提出了“开展社会主义競賽，学習和运用先進經驗，更好的为生產和消費者服务”的倡議。出席会議的市、縣社主任，也受到了很大啓發，認为这是鼓舞廣大幹部社会主义热情，發动幹部搞好供銷業务的一个好方法，像这样的会議以后应該經常的召开，把表揚獎励先進作为一种制度。

这次会議开得較好，主要是抓住以下几个环節：

一、做好宣傳教育工作。为了更好的發揚职工的劳动热情，克服領導落后於羣众的狀态，我們首先抓住做好宣傳教育这一环節。除召开專区、縣社的幹部科、股長会議和結合在縣市社主任会議上反复明确召开積極分子会議的重要性，統一思想認識以外，同时把貫徹較快的江寧、常熟等縣的經驗通报介紹，以解决領導思想。在召开大会以前，各地都圍繞中心工作开展了“宣傳月”活动，許多社並开展“服务良好月”、“每人做一件好事”的运动，开展社与社、人与人的競賽，紛紛以实际行动迎接大会召开。在会議以后，又有計划的組織出席会議的積極分子普遍傳达，有力的推动了当前各項工作，为开展社会主义競賽打下了有利的基礎。

二、事先充分做好准备工作。去年四季度省社即成立筹备委員会，市縣社成立了筹备小組，進行各項准备工作。在筹备工作中並且特別着重抓緊材料的搜集、整理和核实工作，各級社首先組織有关人員進行学習，明确整理材料的重要性、目的、要求和方法，並進行实習示范，以保証材料达到应有的質量要求；其次是深入調查、搜集整理。在整理材料工作中，我們採取分級負責、边整理边核对的办法，因而使材料工作基本上合乎嚴肅、細致、生动、具体的要求，为表揚獎励先進，总結推廣先進經驗提供了前提条件。

三、以总結推廣先進經驗作为会議的突出中心。为了总結交流先進經驗，省社成立了經驗总結、交流、鑑定委員会，專門負責材料的綜合研究工作，做好交流經驗的准备，会議期間加强具体組織工作，对到会積極分子按工作性質划分为生產資料、生活資料、採購、經营管理等4个大組，進行專業交流，选擇其中突出的經驗在大会發言，並由4个大組把各个專業的經驗，綜合起來，使之更加系統和完整。在各項先進經驗中，經驗总結交流鑑定委員会选擇和綜合其中具有关鍵性、普遍性的先進經驗在全省推廣。另外对部分先進經驗，在会上还举行了展覽、表演和活报宣傳。

四、採取有效措施，及时組織和發动羣众把会議上的高潮引向实际工作中去。会議除作出了在全省推廣10条經驗的决定以外，同时提出了为農業合作化服务的12条行动指标，並組織各种先進的倡議。会后，省社緊接着召开了政治工作会議，着重研究貫徹会議精神的方法、要求，以及部署开展社会主义競賽，使積極分子会議成为开展社会主义競賽的前奏，而通过社会主义競賽，又進一步發动了羣众不断提高和擴大積極分子的隊伍。

模范代表大会推动了中心工作

建德縣供銷合作社

三月中旬，浙江建德縣供銷社召开了全縣首屆模范代表大会。接着，各基層社均先后貫徹了会議精神，並且針对本社的具体情况，抓住工作中的主要环節，發动全体职工，开展了社会主义劳动競賽。例如楊村桥社抓住了当前農民春耕生產中秧肥准备不够，新農具技術推廣得很差等問題，積極組織農業社購買秧肥，並召开了新農具技術訓練班，在三天三夜中訓練了49名新農具手，当时銷出双鐸犁14部。洋溪社抓住了該社政治空气薄弱，幹部鬧不团結的主要問題，通过党、团員骨幹分子会議，貫徹大会精神，介紹全縣模范代表大会中先進分子的事蹟，自上而下的开展了羣众性的批評与自我批評，有力的整頓了幹部思想，加强了团結。

由於各基層社廣泛宣傳了全縣模范代表大会的精神，重点組織学習了模范人物的先進事蹟，使大多数幹部都受到了一次深刻具体的教育，鼓舞了大家的劳动热情。例如大洋社一个60多歲的老同志隋仁荣过去認为幹供銷社工作沒有前途，这次学習了模范

人物的先進事蹟后，反映說：“供銷社幹部也能当上模范，看來只要全心全意的为人民服务，幹那样工作都是有前途的。”洋溪社林長生同志，过去存在着僱佣观点，工作不很負責，現在也積極起來了，將自己負責的百貨門市部，增加了410种商品，並且主动下鄉送貨。不少基層社經过学習，掀起了劳动競賽的高潮；展开了店与店，人与人，地区与地区之間的挑战应战，並且建立了一月一小評，一年一总評的循环紅旗競賽。

在模范人物的先進思想影响下，全縣供銷社职工經营積極性更加高漲，努力改善經营管理，提高服务質量，为爭取全面地超額完成供銷計划而努力。僅据洋溪、乾潭、大洋三个社的統計，在三月下旬共組織下鄉送貨十次；楊村桥、洋溪等兩个百貨門市部共增添了新商品610种，並且建立四員联系制度，制定了第二季度增加商品20%的計划。不少門市部和分銷店，还根据羣众買賣習慣，調整了营業时間，將晚上营業时間延長了兩个小时。为了提高服务質量，很多門市部都訂立了服务公約。

社会主义劳动競賽开展后，有力的推动了目前中心工作。在生產資料供应工作方面，三月下旬十天中，僅据七个基層社的統計，就訓練了352名新農具手，推銷双鏵犁44部；組織調运了四万余担煤灰，支持秧肥需要；並且供应了120只綿羊，36,000尾魚秧，12,000株樹秧，93头小猪，在小土特產品的採購業务方面，各基層社也進一步加强了領導，健全了机構，基本上消滅了採購業务空白社；並且普遍組織了力量，深入農村調查小土特產品的產銷情况，修訂採購計划，与農業社簽訂推銷合同。在对農村私商改造工作方面，各基層社均根据全國第四次私商改造会議的精神，進一步深入改造農村私商，开展供銷業务。为了加强对農村私商改造工作的領導，已有五个区社建立了22个專業商店。

海兴供銷社开展社会主义競賽的作法与成績

吳先舟

黑龍江省海倫縣海兴鎮供銷合作社的全体职工，通过反复学習和深入調查，对農業合作化大發展給供銷社帶來的任务，有了更明确的認識。一季度开始以來，該社开展了以“多購多銷，快周轉，少損耗，良好服务态度”为內容的社会主义劳动競賽。

由於競賽运动的廣泛开展，全体职工有了統一的奋斗目标，因此保証完成与超額完成了供銷計划。該社一季度供銷計划为20,200元，完成210,589元，为原計划的104.25%，其中零售計划超額完成4,100多元，採購計划超額完成4,480元。同时，也促進了經营管理的改善。全体职工在競賽运动中，發揮了劳动热情和加强了对商品的保管，坚持推行了少損耗的各种經驗，如該社因作到使鹽不通風、少挨地（有地板），防止了風化潮湿，賣时又秤平、常試秤，所以一季度賣出鹽22,125斤，僅損耗22斤；銷售豆油17,167斤，由於坚持了“懸漏接油法”，一季內共接油67斤，作到了基本不減量。在競賽过程中，会計組積極主动的發揮了監督業务的作用，合理安排資金用途，償还銀行貸款5,400元，節省了利息97元，並坚持执行了新信貸法。此外，該社对某些大宗日用必需品（如豆油等），事先都和農業社密切联系，了解需要，事先訂貨，直达調撥，節省了流轉环節和費用。

在競賽运动中，領導上經常不断地加强对职工的思想教育，研究改進工作，因而使职工提高了政治覚悟，改变了服务态度。如布匹組过去把商品混合堆積，很不便利羣众选購，楊淑青同志在競賽运动开始后，經过反复思考和鑽研，把全部布匹進行了徹底整理，每尺布都貼上标籤；花布則按色澤、花样区分陳列；还在貨架后边吊上大板，利用“吊板保管法”將过去露天堆放的成件布保管妥善，这样也便利了取放。百貨組也重視和改進了商品的陳列。全社在不到三个月中，湧現出23名先進人物，后經全体职工民主評定審查，布匹組被評为先進小組，十四名被評为先進工作者，並給予超額完成計划的獎励，其余九名因工作積極也得到了獎金。

所以取得以上成績，在該社領導上主要抓住了以下几环：

一、加强政治思想領導。該社領導上經常向全体职工宣傳开展社会主义競賽的重大意义，並利用骨幹力量帶动落后者，对落后者給以具体幫助。

二、坚持推廣先進經驗，不断地發展新的內容：（一）坚持了“民主討論計划”，季度計划首先由各組根据实际情况提出，然后交理事会研究審查，这样經过自下而上的提出和自上而下的審查，使計划能以切合实际，同时通过羣众討論的計划，給保証完成計划上也奠定了思想基礎；（二）固定人員下鄉，方便了農民供銷需要，該社在一季度坚持了七人下鄉达四十一次，供銷金額为11,359元，佔全社供銷总金額的5.4%；（三）坚持推行了結合合同，該社在一季度与農業社簽訂了六份結合合同，僅生產資料即供应了1,547件。此外，还坚持並丰富了“懸漏接油”“斤兩变件”“成材不扯”“尺棍加刀”“連續介紹賣貨法”“直达运輸”等先進經驗。

三、坚持旬檢查、月評比、季獎励的办法，並訂成制度。为防止使競賽陷於自流和前緊后松，該社由七人組成了評比檢查小組，按規定日期深入各組，根据各組、人所提出的条

件，進行檢查，然后將檢查結果在壁报上公布，並組織羣众討論。如布匹組与百貨組，經檢查發現櫃台里边貨堆的很乱，公布后，次日即整理得有条不紊。

从当前來看，全社职工的情緒很飽滿，競賽运动正在步步深入，領導上也必須站在运动的前面，加强領導，以保証競賽运动的健康發展。为此，該社領導上决定要進一步加强政治思想領導，不断地提高全社职工的思想覚悟，以擴大先進者的隊伍，使先進者更先進，使落后者变先進。其具体措施是：（一）定期召开各种組織会議，發揮組織力量的核心作用；（二）不定期的召开各种人物会議，对先進人物要教育和鼓励他們繼續前進，也要具体帮助落后同志，領導上应採取个别談話等方法，了解他們在工作、学習、生活等方面的困难，尽量帮助解决；（三）大力开展宣傳鼓动工作，利用黑板报宣傳好人好事，及时傳播与交流經驗，特别是对落后同志在競賽运动中的点滴先進事物更应加以表揚，从而鼓舞其前進。

其次，領導要深入到競賽运动中，及时發現問題解决問題，並要支援兄弟社和注意向兄弟社学習。此外，还要随时防止不顧职工身体健康而延長工作时間等偏向的發生。

开展为農業生產服务的社会主义劳动競賽

余杭縣供銷合作社

余杭全縣供銷社密切配合当前農業大生產运动，在全縣范圍內开展了社会主义劳动競賽。三月中旬十天时間共計供应生產資料总值117,819元，比三月上旬增加2倍半，取得以上顯著成績的原因，主要是採取了以下几个措施：

（一）加强幹部思想教育，充分發揮工作的積極性和創造性。縣社于三月十二日召开全体幹部会議，傳达地委对当前春耕生產的指示，根据縣委意圖作了为農業生產服务的报告，通过討論，提高認識，即抽出主任、科長及一般幹部共計35人，分成六个工作組，深入基層社具体帮助开展生產資料供应工作。全縣六个基層社也普遍召开了幹部大会，通过檢查工作，訂出为中心服务的具体指标，調配熟悉農業生產情况的幹部，負責生產資料供应工作，並且採取了四定責任制，即定員（固定人員）、定額（分配任务）、定点（确定農業社）、定时（工作时間），自上而下掀起了劳动競賽。区社幹部听到農民須要馬鈴薯，馬上推着手車到20多里路外去供应。在城社領導帶头“上高山，鑽山洞，下糞坑，通烟囪”積極挖掘雜肥。如該社主任率領幹部上臨安边境仙人洞、观音洞等地，帮助羣众挖出蝙蝠糞7,600多斤；在挖缸沙时，幹部親自下糞缸，不怕臭、不怕髒，表現了社会主义的高度積極性。全縣僅在十天中共發动羣众挖掘坑沙11,567斤，蝙蝠糞5,860斤，烟囪灰5,603斤。

（二）克服幹部右傾保守思想，大力組織貨源。全縣農業高級合作化后，生產資料的需要时間提早，購買集中。供銷社根据農民的要求，統一組織力量，共計抽調幹部38人，採取“生路去信，熟路去人，勤跑勤問”的办法，向外地組織貨源。閑林区社幹部到上海去搞雜肥，抱着“勤跑勤問”的态度，採購到500担油脚；有的幹部到苏北去採办小猪，为了保护小猪安全，做到人不离猪，一連三夜不睡，三天只吃到兩餐飯也不叫苦。全縣除共已採購到耕牛814头，小猪4,316只、綿羊2,026只、馬鈴薯1,022担，雜骨雜毛9,845斤外，並由当地手工業社加工准备好小型農具8,400余件和農船64只。因此，目前一般庫存均較充裕，如閑林区社生產資料佔总庫存的50.66%，保証了農民生產資料的需要。

（三）認眞轉变工作作風，積極改進供应方式。供銷社首先結合当地中心工作，了解農民生產規划，帮助修訂購銷計划，在此基礎上，与全縣99个高級社簽訂了結合合同和送貨下鄉。如在城社一次發动万石高級社買去木犁、小農具、化肥等生產資料总值1,300元。長乐社原來積压甘肅大馬鈴薯1,500斤，經送貨上門推廣后共銷出6,000多斤。閑林社把牛、猪、羊、桑苗、馬鈴薯、小農具和雜肥多採取送貨下鄉，因此計划完成最好，該社第一季度到三月中旬止共計供应生產資料总值66,637元，完成季度計划55,000元的121.10%。

其次是通过清倉排隊，注意商品陳列，尽量做到全部商品与羣众見面。在城社把木犁上須要用的各种附件和成套性的商品放在一起，以便於羣众挑选；倉前社生產資料幹部進行櫃台宣傳，如紅旗農業社來買鉄耙时，幹部通过动員，賣給他214斤馬鈴薯，由於該社採取这些办法，因而生產資料經营額上升很快，如三月上旬供应額33,483元，中旬为117,819元，增加2倍半。

（四）內外發动，一切工作緊緊的圍繞着为農業生產中心服务。首先發动各部門制訂为中心服务的具体計划，特别是採購工作，如黃湖社在春耕生產中大力收購了農民的毛竹和小竹，提高了羣众購買力。該社僅在三天內就收起了農民預購生產資料的定金5,000多元。

其次，在社外也充分發揮了私商的積極性。全縣共組織31个私商向農業社和中心村庄下伸商業網18个，又利用了76个小商販送貨和流动收購；在向外採購貨源上，全縣也組織小猪商6人，羊肉商4人，利用他們的技術为生產服务，通过他們共採办了小猪866只、羊1,128只，弥补了部分商品的貨源供应不足。

供应羣众多种多样的日用雜品

黄 大 明

今年日用雜品市場的基本特点：一面是去年農業半收，農業合作化以后，農民对日用雜品的需要迅速增長；对私营工商業、小商小販和手工業社会主义改造的全面开展，安排日用雜品的市場責任已日益加重。另一面是若干農村副業生產的日用雜品，由於对生產安排不够，收購价格不尽合理等等原因，貨源已有困难。

農民对日用雜品需要的新情况是：随着農村文化、衛生运动的开展，需要手工土紙；集体喂养牲畜需要大鉄鍋；生活水平的提高，需要添購陶瓷器皿等。但是，許多地方都有不能滿足羣众需要的現象。如福建、湖北和四川等省，文化用紙現尚脫銷；山东省的鉄鍋自去冬以來一直脫銷；黑龍江農民需要添置的陶瓷餐具和酒器等，也沒有及时得到滿足。这些，說明了我們必須担負起更加繁重的日用雜品供应任务。但是，目前土紙、草蓆、夏布和鉄鍋等，在內、外銷市場上已有供应不足現象，有的因生產安排迟了（如土紙），今年已不易克服。因此，应当認眞地安排1956年度的供应任务，克服去年9月会議暫定指标的保守落后思想；同时，針对若干日用雜品的供不应求情况，必須進行統筹安排，提高批發業务的領導和工作方法。

根据反保守主义精神和日用雜品經营范圍的商品特点，1956年日用雜品供应任务的基本要求是：为配合社会主义建設和社会主义改造高潮的發展，滿足人民羣众对日用雜品多种多样的需要，应配合農村文化、衛生运动的开展，大力供应手工土紙；保証餐具、炊具和做好其他日用陶瓷器的供应；滿足羣众对小百雜貨的需要，在本年度內尽量消滅小百雜貨的脫銷現象；積極地供应夏涼貨；开展新商品的試銷工作，滿足羣众多种多样的需要。这些要求，从日用雜品批發業务的市場責任說來，是应当積極地去爭取完成的。某些地区由於領導思想对日用雜品在羣众需要中的地位認識不足，以致对業务和机構尚未予以应有的安排，至今尚处於十分落后的狀态，这种情况应予以迅速改進。

为完成上述任务，对年度工作应着重从三个方面進行安排：認眞安排日用雜品市場；全面貫徹經营管理原則；提高領導和工作方法。

第一，必須明确日用雜品在羣众需要中是不可缺少的，应認眞地安排市場，爭取完成1956年日用雜品零售任务和購銷批發計划。

1956年的農村日用雜品零售額，約佔農村供銷合作社零售总額8％，这是一个繁重的艰鉅的任务，必須安排相应的批發計划，才能保証完成。全國总社管理的九类商品，比去年九月会議的暫定指标增加40％，佔日用雜品零售总額的30％，基本上可以適应市場需要，这是可靠的批發貨源部分。据縣批發額的不完全統計，已达全國農村日用雜品零售总額70％以上，这是完成零售任务的基本貨源条件；加上基層社直接進貨部分，完成任务是可能的。

小百雜貨的供应工作，应由縣批發站根据基層社要求制定批發計划，省社領導並組織供应。各級批發站除保証完成1956年度零售任务外，並应在日用雜品方面，爭取为提前完成第一个5年計划的供应業务总指标創造条件。

各級社对分級負責管理的商品，还必須掌握：全面安排日用雜品市場和密切地配合生產部門安排生產的原則。如手工土紙，应抓緊春末砍竹醃料季節，推动生產和安排內、外銷需要的收購任务；雨傘，应着重克服安排零售市場不够的缺点。

第二，全面貫徹“統一領導、統一計划、分級管理、各自核算”的經营管理原則。現在，省級日用雜品管理处已完全建立，省批發站达160余处，縣批發站达1,800余个，已經形成一个相当普遍的日用雜品批發網，全面貫徹經营管理原則已經具备条件了；也只有及时貫徹，才能適应市場的需要。为此，应当实行“日用雜品系統計划暫行制度”。根据总社第二屆計划統計会議精神，縣、省、总社的批發業务管理机構，应按級上报商品流轉計划，以保証零售的需要。应当逐級实行“統一調撥”制度。按1955年4月供应採購業务会議精神，“屬於那一級管理的商品，即由那一級社直接經营或統一調撥，負責管理价格，安排生產。”因此，在若干日用雜品供不应求和市場亟須統筹安排的情况下，逐級按“日用雜品統一調撥和結算办法”管理分配貨源工作，已不容再緩。

实行統一調撥，產地省社应負担的任务是：按总社批准的購銷平衡計划，負責收購產品；組織和經营省內需要；完成外調任务。各級批發机構同时实行統一調撥和管理价格后，主要日用雜品就將納入計划分配軌道。

从全國第二屆日用雜品供应業务会議反映的情况看來，为貫徹統一調撥制度，各地还必須進行局部服从整体的思想教育，在首先安排全國市場需要的前提下，安排地方市場。为此，產地省社必須反对只顧地方需要的本位主义思想，銷地省社必須反对不調查研究羣众需要的保守主义思想，从而达到統筹安排產銷市場，尽量滿足羣众需要的目的。

应当加强管理价格工作。今年应着重完成如下要求：首先，应当調整突出的不合理的購銷价格，如有些土紙的收購价偏低，有些瓷器的銷价偏高；其次，今年八月，召开土紙、瓷器价格会議，确定兩者的牌价工作；再次，各省应即着手進行管理价格的基本工作，即从收購价，品質差价，批發价（調撥价），銷售牌价，銷地批發环節的費用、收益和批零差价等的基本計算工作着手，搜集有关資料，为逐步完成管理价格工作准备条件。

第三，提高領導和工作方法，尽量滿足羣众对日用雜品和小百雜貨的要求。在任务和經营管理原則明确以后，能否貫徹？主要决定於組織貨源和組織工作的好坏，这是兩个决定性的經常工作。

在組織貨源的指導工作上，首先应当完成下列的最低限度要求：保証批發分工范圍內商品的供应；保持日用雜品公私合营商店的原有貨源；恢复農村原來行銷的日用雜品；开展新商品的試銷工作。做到这些，也就可以基本上达到尽量滿足羣众需要的要求。在貫徹任务的領導和工作方法上，必須掌握如下的經常工作：

1、認眞調查羣众需要。过去沒有做好这一工作的基本原因，主要是对調查研究的重要性，在思想上沒有認眞解决，在制度上沒有具体規定，因而总是貫徹不力。認眞調查羣众对日用雜品的需要，是制定批發計划的可靠基礎，產生供应指标的唯一來源。在这个基礎上，縣級批發站的商品流轉計划，必备商品目錄和儲备定額，才可能眞正地建立起來。

2、分級負責供貨。在制定商品流轉計划以后，組織供貨的工作就决定一切。由下而上的要貨計划，由上而下按分級管理范圍批复貨源，应为組織供貨工作的基本要求。分級統一調撥，又正是分級批复貨源的經营管理基礎。

3、私营日用雜品商業的原有貨源，必須遵照國务院的指示，不論改造前或改造后，商品品种、花色均不得減少；並应按批發分工范圍归口，負責供应日用雜品貨源。

4、商品和羣众見面，应为批發环節指導零售業务的基本要求，必須使大路貨下放到基層社，高檔貨在縣城設零售部，百色齐全地把商品陳列起來。

5、必須減少批發环節，降低成本，做到廉价供应；並应按照農民羣众熟習的、經营雜貨的習慣方式，如貨郎担、流动貨攤等，經常串鄉供应，交換土產和廢品，使多种多样小雜品和家庭主妇見面，便利農民購買。

6、必須开展劳动競賽，提倡合理化建議，培养積極份子，推廣先進經驗，根据又多又快又好又省的方針，滿足羣众对日用雜品和小百雜貨的需要。

为勝利地完成以上任务，还須加强政治工作，充分發揮幹部的積極性和創造性，挖掘工作潛力，尽量消減小百雜貨的脫銷現象，多种多样地滿足羣众对日用雜品的需要，提前和超額完成第一个五年計划的經营任务。

对15个農業生產合作社購買日用雜品的典型調查

山東省供銷合作社日用雜品管理处

農業合作化高潮來到后，为了解農民对日用雜品購買需要的变化，山东省社日用雜品管理处通过各縣日用雜品批發站，对几种不同作物地区的49个農業生產合作社，進行了典型調查；並就調查所得的材料，选擇比較有代表性的15个農業生產合作社，对30种主要日用雜品兩年來需要量的变化情况，作了系統的分析研究。这15个農業生產合作社是：（1）經济作物区（棉菸產区）有商河、茌平、臨邑、昌乐、菏澤等縣5个農業生產社；（2）粮產区有單縣、桓台、齐河、萊陽、福山等縣5个農業生產社；（3）山区有徂陽、平邑、諸城、臨沭、泰安等縣5个農業生產社。1956年共有1,669戶，8,002人，土地23,841.5畝。

15个農業生產社对30种主要日用雜品的購買情况：1955年平均每人的購買金額为1.24元，1956年为2.24元，1956年比1955年增長80.9%。就地区來看，經济作物区購買額最大，增長也較快；粮產区購買額次之；山区的購買額虽較小，但增長速度仍是很大的。茲將三种不同經济类型的15个農業生產社兩年來每人平均購買額，列表比較如下：

地区	1955年	1956年	1956年增加%
經济作物区5个社	1.92元	3.99元	107.5
粮產区5个社	1.55元	2.73元	75.4
山区5个社	0.94元	1.62元	73.1

从被調查的30种商品來看，可以划分为手工土紙、日用陶瓷器、炊事用具类、夏凉貨和小雜品等5大类。其中以購買炊事用具、日用陶瓷器类增長幅度較大，所佔金額的比重也較高；其他各类也都有相应的增長。

（一）日用陶瓷器类。調查了缸、盆、飯碗、盤、茶壺、茶碗、罐子等7种商品的每人平均需要量，增長幅度由百分之几十到数倍，其中缸增加1.44倍，盤因農村購買力提高，需要量增加9.76倍。总計7种陶瓷器

1955年每人平均購買額为0.23元，1956年为0.45元，增長92.3%。

（二）炊事用具类。調查了鉄鍋、鏃子、風箱、菜刀、水桶、筷子、水瓢、鍋鏟等9种商品的需要量。其中如鉄鍋1955年平均每44.4人(即約9戶)需購買一口，1956年農業合作化的發展，農業社喂养牲口和集体食堂要用大鍋，平均每20.3人（即約4戶）需買一口，較1955年增長1.19倍。总計9种炊事用具1955年每人平均購買額为0.31元，1956年上升为0.63元，計增長1.05倍。

（三）夏凉貨类。調查了草蓆、枕蓆、雨傘、竿笠、草帽、葵扇、紙扇、蒲扇等8种商品的需要情况；如雨傘1955年每22人要買一把，1956年随着農村文化运动的开展，許多青年農民雨天去学文化时，都喜欢要用雨傘，平均每10.3个人即要添置一把雨傘，增加了一倍多。总計8种商品1955年的平均每人購買总額为0.3元，1956年为0.52元，增長75.5%。

（四）手工土紙类。調查了文化用紙、包装用紙、衛生用紙、迷信用紙等几种，其中文化用紙1955年平均每9.6人買一刀（每刀200張），1956年每8.3人買一刀，增長15.7%，包装紙稍有上升，衛生用紙上升，迷信紙下降。綜合几种手工紙1955年每人平均購買額为0.235元，1956年为0.237元，僅增長0.85%。

（五）小雜品类。調查了髮網、髮夾、頂針等3种，1955年平均每人購買額为0.17元，1956年上升为0.4元，增長1.38倍。

15个農業生產社对30种商品的需要量，較去年增長的有26种，增長幅度自0.5%至10倍；下降的僅有髮網、鍋鏟、迷信紙、蒲扇(因葵扇、紙扇的需要量增加)等4种，下降幅度自4.2%至46%。

通过这次調查，对当前農村日用雜品的需要情况初步摸了一次底。了解到：（1）随着農民購買力日益提高，对日用雜品的需要也急剧上升(15个社增長80.9%)，品种也日益要求多样化（15个社需要100余种）；（2）摸清了30种主要日用雜品的需要变化情况和趋势；（3）認識了各种不同地区对日用雜品的品种和数量上的不同需要的初步規律。

同时，通过这次典型調查，有力地批判了过去業务經营上的保守主义思想，擴大了經营計划，提高了經营日用雜品的信心。如去年九月在第一屆全國日用雜品專業会議上，只訂購雨傘70万把，还怕会積压；經过調查羣众需要后，已追加進貨計划达270万把。

天津日用雜品批發站开展業务的做法

馬　英

中華全國供銷合作总社天津日用雜品批發站是去年九月建立的，它統一担負陶瓷器、土紙、草蓆、雨傘、鉄鍋等日用雜品的市場批發業务。当时只有一个批發門市部，倉庫都很分散，要貨單位普遍反映進貨不方便；特別是連家舖的人力不足，購貨一次要就誤一天的营業，影响了業务的开展；如增設若干門市部，营業額又小，不符合經济核算条件。該站面对这个困难，从整頓批發部和倉庫着手，实行了送貨上門的做法，不僅便利了要貨單位進貨，还節約了大量管理費用，开展了業务。其主要做法是：

第一，按商品設置專業批發部。現設有兩个批發部：磁器批發部，經营全國各主要產地的瓷器；雜品批發部，經营土紙、草蓆、雨傘、鉄鍋等日用雜品。批發部都設有样品室。要貨單位可以親往选購。这样做的好处是：商品便於統一管理；符合經济核算；营業員有了專業分工，能够熟悉業务。

第二，实行商品的專品專庫。即倉庫專業化，做到一个倉庫儲存一种商品。天津批發站共有10个倉庫，分佈地区都很分散，現分別儲存景德鎮瓷器、唐山瓷器、缸管、土紙、雨傘、鉄鍋等几种商品。这样做的好处是：取貨时便利；減少了一道轉倉环節：即商品統一由批發站保管，批發門市部自己可以不要綜合的小倉庫，这样就少了一道轉倉的环節，節省了大量的搬运費，減少了商品的損耗。

第三，分区划片，專人負責送貨上門。实行按商品設置專業批發門市部和專品專庫后，即固定每一个营業員負責若干零售店的供貨工作，划片包干，負責到底。这样分工以后，营業員便可經常主动去負責供貨的零售店，了解当前進貨品种和数量的要求，宣傳和推廣新商品（必要时携帶样品），並协助改進商品的陳列等等。零售單位提出具体要貨單以后，批發部的营業員即开具發貨票，交批發部組織的“三輪車送貨組”，按發貨票所开的品种、数量和地址，送到要貨單位。如果零售店臨时要貨，只要以电話說明品种、数量，也可以及时送貨上門。这样一來，大大便利了要貨單位，特別是便利了缺乏人力的連家舖的進貨。据目前初步統計，送貨上門的批發額佔批發总額的80%左右。該站計划在第二季度內，基本上实行全部送貨上門。

第四，設置商品通訊員。选擇零售店的業务員和倉庫保管員30余人，組織成商品通訊網，及时反映市場需要情况和庫存情况，批發部随时分析研究这些情况，及时地組織貨源。

第五，举办商品展覽会。該站五月份計划筹备一次全面的磁器展覽会，使全部磁器样品和羣众見面，滿足羣众多种多样的消費需要。

（下轉第十二面）

進一步开展"結合合同"工作

乔　迁

目前，在農業合作化高潮到來之后，各地对推行結合合同工作更加重視了，推行結合合同的作用及其重要性也愈加明顯了。

結合合同是帶有產品交換萌芽性質的有計划、有組織的城鄉商品联系形式，也是供銷社（或國家商業部門）与農業社簽訂的有來有往的一种業务合同制度。目前，農業合作化运动發展空前迅速，結合合同必須緊跟上这一客观形势。全國供銷社系統特別是基層社应該加强对結合合同的領導工作，把結合合同工作列入理事会的議事日程，定期研究，总結經驗，建立保証实現合同的制度，指定專人負責做出全面推行的計划，推行和檢查結合合同工作。在推行和檢查的过程中，注意糾正那些大包大攬，不調查研究，盲目簽訂和只管簽訂不管檢查以及不遵守合同信用的現象。現在，推行結合合同工作不僅有各地党政重視，同时也有廣泛的羣众基礎，農業社已普遍提出与供銷社建立合同关系的要求；另一方面供銷社幹部的政治認識和業务水平也有了提高，因此，在这样有利的条件下，自去年下半年以來結合合同推行工作就已進入新的發展階段，預計今明兩年內將在全國范圍內普遍地开展起來。

最近，有不少地区对結合合同工作進行了全面的或典型經驗的总結，初步綜合起來，在進行具体組織和推行工作中应抓緊以下各点：

一、必須反复地進行思想教育。因为不少的幹部和農民中尚存在着"另星買賣、現用現办、現買現賣"的習慣，因此在推行时必須反复向幹部和農民進行簽訂結合合同的好处与遵守合同信用的思想教育，克服供銷社幹部中的怕麻煩、怕貨源不足和農民中的怕買賣不自由、怕貨質量不好、怕供貨不及时等思想顧慮，以打下实現合同的思想基礎。

二、必須貫徹自願兩利的原則。結合合同必須有來有往，買、賣結合。只有把收購農副產品与供应農民生產、生活資料結合起來，才能貫徹國家和農民兩利的原則。应該克服工作中存在的重視供应輕視收購或單純收購忽視供应的偏向。

三、結合合同簽訂之前必須結合農業生產規划，深入調查，了解農業生產社对生產、生活上的需要和出售農副產品的要求，結合合同簽訂之后，必須及时檢查执行情况，才能保証合同的实現。因此，要建立执行合同的登記和註銷制度，規定適当的檢查办法。如組織幹部分片包干或送貨上門就地收購，边执行，边檢查等办法。只有通过檢查使合同实現之后，才能發揮合同的眞正作用。

四、結合合同簽訂的商品品种，不应包括國家已統購或預購的產品，但統購以后剩余的產品仍可訂入結合合同。根据各地經驗，供应商品以農業生產社集体需要的主要生產資料为主，一般另星細小的社員个人需要的生產資料可以通过另售方式解决。这样，便於簽訂也便於檢查。生活資料由於各人需要不同，特別不便於檢查，一般可不訂入合同，但農業生產社集体需要的文娛用品和办公用品也可以酌情訂入；收購的產品以集体生產的農副產品和廢品为主，个人生產的另星農副產品和廢品可不訂入。

五、簽訂結合合同的时間，在初級社时期，由於計划性比較差，应以簽訂季節結合合同为主；轉为高級社后，計划性加强了，可以逐步地簽訂全年結合合同。一般的可以先訂全年协議，然后分別簽訂季節結合合同。

六、逐步樹立关於合同的法律观念。合同就是契約，既經訂立，就有約束力量，如一方破坏合同，必然影响另一方的業务和生產，这对双方都是不利的，所以在合同之內应該訂立罰則。但在推行結合合同尚沒有基礎或高級社尚未建立、生產計划性較差的地区，目前一般不应訂立罰則。如在推行合同已有基礎或高級社已經成立、計划性加强了的地区，可以訂立罰則。如黑龍江宾縣九慶農業生產社主任說："在初級社时，我們不敢訂罰則，再过半年，等高級社上了軌道，我們就敢訂了，那时候供銷社不訂我們还不幹呢！"

（上接第十一面）

第六，通过批發業务指導零售店業务活动。該站通过批發供貨关系，指導天津市公私合营瓷器店的零售業务；並統一啣接進貨計划，統一管理市場批、零价格。如瓷器店在公私合营前，商品一家一个价，有的批零差掌握在45%以上，合营后仍以原价出售，羣众意見很大，經統一市場零售价后，羣众才滿意了。

以上是天津批發站开展批發業务的几点基本做法。虽然目前在工作中还存在一些缺点，如送貨运价还缺乏統一的規定，个別的还有偏高現象；送貨时間抓得不够緊，有时不能按时送达；瓷器的損耗大，搬运工人不願运送等等，是有待今后研究解决的。

充分利用土雜肥料

管　見

土雜肥料的貨源，在全國各地都是十分丰富的，潛在力量很大，只要善於認眞挖掘和利用，可以說是取之不尽的。在城鎭附近有大量的糞便、垃圾、陰溝泥、工厂下脚、爐渣等廢棄物品。浙江杭州市已發現的雜肥就有紙水、蠶蛹、河泥、練綢水等37种，估計1956年的总產量將达5,151万担，可抵160万担化肥的肥效，能肥田400万畝。在沿海一帶，有大量的魚雜肥料，据浙江玉环縣不完全的統計：魚肥年產量就有20万担之多。在山区，有各种野生植物和种籽等可以利用，只要能有計划的組織收購加工，数量也很可观。在平原地区，可以收集毛髮、雜骨、皮屑等各种廢棄物品，並供应農民籽种繁殖綠肥。湖北黃岡專区的供銷合作社，供应的雜肥数量就佔了該区供肥总額的57%。襄陽專区的雜肥組織工作做得很差，雜肥供应額僅佔到供肥总額的9.5%。因此，在目前商品肥料供不应求的情况下，为了弥补肥源的不足，各地供銷合作社都必須積極地把組織和經营雜肥的工作普遍的开展起來。

雜肥的种类复雜、分散、价值低，各个地区的各种品种都有不同的特点，因此，經营方式不能强求划一，必須根据具体情况，因地制宜的採用適当的經营方法，灵活选用。一般說來在經营雜肥时，应注意掌握以下几点：

第一、要尽可能的帮助和發动農民自行挖掘肥源，充分加以利用。農業生產合作社有条件自取的，供銷合作社就不必插手經营，可以採取組織產銷見面的方式，由農業社到雜肥貨源地去直接掛勾自取自用。需要供銷合作社經营的，也要尽量以基層社經营为主；凡下級社能經营的，上級社就不必插手，以減少經营环節、降低成本，只有那些必須縣社或省社插手帮助不可的，縣社或省社才去組織或經营。具体方法应該是凡价值低、笨重、而又不便运輸保管的雜肥如糞便、垃圾等，可組織農業生產社自取自用，或由供銷社与產方簽訂合同后，根据農民需要統一進行分配。对河泥、陰溝泥及農民自零自積的各种不能作为商品的肥料，可动員農民挖掘利用。对一些价值較高，便於保管运輸的雜肥，農民自行組織有困难，需要供銷合作社經营的，供銷社也可以根据不同情况，採取適当方式經营起來。比方說，供应各种雜籽餅肥，这就需要供銷社宣傳和發动羣众採集樹籽，組織收購進行加工后才能供应。雜骨、毛髮、屠宰場廢棄物品、工厂廢料下脚等，可以組織小商小販收購，或由供銷社与出產雜肥單位簽訂包銷合同，然后組織供应和分配。

第二、經营土雜肥料必須因地制宜，力求就地取材，就地供应利用，切不可捨近求远，盲目採購，造成浪費和損失。例如北京市供銷社和所屬区社，曾派人到东北、內蒙各城市採購雜肥，而上海、天津和山东等地的供銷社，却又派人到北京來採購雜肥，可是上海市的雜肥又有很大一部分为江苏、浙江兩省採購去了。天津市的雜肥一向比較多，一部分供給河北保定等地，但是天津南郊区供銷社却又派人到保定去採購雜肥。像这样盲目採購的結果，不是到处扑空，造成浪費；便是一些本來价值極为便宜的东西，經过長途运輸轉手之后，使銷售价格大大的增加，对農民不利，或者造成价格过高，無法銷售，給供銷社帶來賠累。因此，供应雜肥必須以就地取材、就地供应为原則，除非是有十分必要，才採取縣与縣之間的調剂。如果需要向省外採購調运，更应該愼密計划和研究，調查清楚确有把握后才能行动，最好是爭取上級社統一領導，有組織有計划的去採購調运，以避免發生混乱現象和造成損失。

第三、在經营雜肥工作中，要經常注意發掘各种新品种的肥料來源，把一切可以利用的廢棄物品，都尽可能的利用起來。浙江省最近發現了蝙蝠糞、毛竹叶等都是很好的肥料，很多地区先后發現了地下埋藏的大量泥炭。同时，在發掘和利用新品种雜肥时，应加强与農業和科学研究等部門的联系，取得他們的支持和帮助。因为很多雜肥的使用，都需要事先經过化驗和示范，肯定其性能，然后才能在羣众中推廣。

目前，各地農民为了实現農業增產計划，積肥的勁头很大，迫切需要供銷合作社供应給他們各种積肥的工具和小農具。可是有些地区的供銷社，对这一情况估計不足，因而只重視新式農具的經营，忽視了小農具的組織和經营，造成了不应有的脫銷現象，这对農民生產是不利的，必須加以糾正。

今年供应肥料的任务很繁重，各級供銷社必須加强組織領導，特別是縣社应該具体的領導和帮助基層社解决工作中的困难，总結和推廣經驗，認眞把組織和經营雜肥的工作开展起來，滿足農業生產的發展需要。

酆都縣供銷社組織和經营雜肥的做法

酆都縣供銷合作社

四川省酆都縣供銷合作社1955年共組織和經营了草木灰、人头髮、千脚泥、陰溝泥、揚塵、河底泥、泡毛水、榨菜皮、牆脚泥、灶泥巴、青草、麻桑叶、黄荆草、大糞、桐子灰等24种雜肥，共計8,285万5千斤。其中通过組織方式供应的有7,566万斤，通过經营方式供应的有720万斤，这些雜肥对促進農業增產起了很大的作用。

在組織經营中的第一步工作是在縣社生產資料批發站下面設立雜肥厂，配备專职幹部，並將原有的清道工人划归雜肥厂管理領導。机構設立后，便一方面派人到涪陵学習制造雜肥的方法和經驗，做好組織准备工作；一方面召开基層社主任及生產資料管理員会議，說明当前商品肥料不足的情况，積極經营雜肥对支持農業合作化运动和農業增產的重要意义，以提高幹部的思想認識。当时在基層社幹部中思想上存在着經营雜肥賺不到錢、不願幹的資本主义經营思想，普遍認为“搞雜肥又髒、又臭、不光彩”，“雜肥不多，羣众自己会搞”等等。为此，縣社又召开了第二次会議，再反复的向大家說明經营雜肥的重要意义，批判各种錯誤思想，同时表揚了積極經营雜肥的高家鎮供銷社，介紹了經营雜肥的品种。这样，才使大家心中有了底，糾正了搞雜肥不光荣的想法，会后全縣絕大部分的基層社也就積極行动起來了。

縣社和基層社还与当地衛生、農林、政府部門密切配合，召开街道居民委員会，發动羣众把搞土雜肥与爱國衛生运动結合起來，在街道上設立垃圾箱，动員居民把垃圾裝入箱內。在農村，基層社幹部親自动手挖毛坑，把加工厂几年來的垃圾和脚踏泥都挖了出來，羣众看見供銷社幹部这样賣勁，也都把千脚泥鏟得光光的，屋前屋后的陽溝、陰溝也都翻过，在羣众中形成了搞雜肥的运动。在經营雜肥工作中，並根据了各种雜肥的不同特点，採取各种不同的方式組織供应。

对一些產量大又需要加工的，如榨菜皮等，由合作社經营和供应。具体方法是由合作社跟生產榨菜單位联系，將菜皮集中堆放，雜肥厂定期搬运。制造的方法是將菜皮、垃圾和石灰隔層堆放，堆三尺多高，經过20多天后即腐爛成为肥料。自营的雜肥是本着不賠不賺的原則，每百斤的价格定为五分，比当地大糞价格低二分之一以上，因而農民都很欢迎，供銷社也沒有虧累。

对一些產量小的和不需要加工的，如机关、学校的糞便和場鎮上的垃圾等，由供銷社組織羣众收集和購買。对机关学校的糞便採取兩种組織方法：一种是由供銷社先与有关單位訂合同，議訂好价格、时間、数量，然后再与農業社訂合同，由農業社去执行，这种办法較麻煩；另一种办法是由供銷社与有关單位議訂好价格、时間、数量，然后介紹農業社去簽訂具体合同，供銷社从中監督执行。这种办法不麻煩，採用的較多。以上兩种办法供銷社都不收手續費。場鎮上的垃圾，組織附近的農業社輪流收集，供銷社和居民都不收費用。为了解决远近農業社互相爭購雜肥的現象，还規定了离場鎮較近运輸方便的就買大糞，离場鎮較远运輸不便的收雜肥。这种办法，羣众也很滿意。

酆都縣供銷社在开展雜肥供应業务中，还注意了用实际例子向羣众宣傳雜肥的效能，使羣众了解雜肥的好处，使大家廣泛的利用起來。比方开始时，羣众不相信雜肥有肥效，供銷社就与農林技術指導站研究实驗，証明雜肥的肥效等於中等大糞，便先給農民試用。農民用去做包谷、紅苕底肥，榨菜皮做水稻底肥，半月左右肥气就上苗了，肥效的时間还比大糞長，羣众反映很好，因而得到了普遍的推廣。早在去年11月份，農民就提前購買了20多万斤雜肥，作为春耕生產之用。目前雜肥已感到供不应求。

但是，在經营土雜肥工作中也还存在一些缺点，开始經营时，沒有很好貫徹“組織为主、經营为輔”的方針，以致有的基層社存在着單純業务观点，不分品种都抓來經营，羣众反映：供銷社幹部睡覚都想錢，連泥巴、地灰都搞來賣錢了(現已糾正)。同时，沒有配合農村中心工作，指導和帮助農民制造混合肥料，以致合作化高潮到來后，供銷社供应不上。

为了進一步搞好雜肥工作，縣社准备把原有的雜肥厂改为顆粒肥料厂，並加强縣社和基社的机構，充实人員，固定專职或兼职幹部，配合有关部門，做出組織和經营雜肥的規則，把这項工作搞得更好。

（上接第二十面）韌性、压延等專用名詞和術語尽量少用、不用或用时多做解釋。这样做法，目的在於教会大家在科学仪器極不普遍的情况下，用眼看、手摸、耳听就能鑑別品种、規格，以及不同廢品的纖維長短、拉力大小、韌性强弱、硬化程度等。与此同时，会議还組織重慶、遂寧等地代表介紹廢銅、錫的鑑別經驗。最后又以“指名解答問題，大家發言补充”的办法，進行一次廢膠和膠制品的鑑別測驗，以巩固学習的成果。測驗結果証明了有80%的代表能够鑑別主要廢品，完全能够独立的工作。

經过学習，代表們普遍認为解决了技術困难。有的說：“过去是睜眼瞎子，現在眼睛亮堂了”；达縣專区的代表說：“以前縮手縮脚不敢收購，今后可以大胆的幹了。”有的代表准备回縣后，立即召开基層社收購人員会議，傳授技術，改進業务。

寧鄉縣供銷社組織雜籽餅肥供应的經驗

寧鄉縣供銷合作社

湖南省寧鄉縣的農民，歷來都習慣於用油餅做肥料。供銷合作社供应的餅肥，虽然逐年增多，但仍不能滿足農業生產上的需要。因此，組織新品种肥料供应，补充餅肥的不足，便成了一个重要的問題。

寧鄉縣出產各种雜籽，估計每年約產200万斤左右，縣社为了弥补餅肥不足，曾佈置收購雜籽，加工雜籽餅肥供应。开始时因为大家的思想保守，認为沒有根据和缺乏經驗，怕沒有肥效，羣众不要，造成損失，因而未引起各区的重視。偕乐、流沙河兩个区虽然進行了收購，但在思想上仍然搞不通，反映："是上級佈置的，不得不搞"。其他各个区多是存在着等待观望心理，而不積極主动的去搞。縣供銷社也因为把握不足，不敢大胆的加以領導，結果收購雜籽的工作开展得很不好。

为了取得經驗，打破保守思想和消除幹部顧慮，進一步把收購雜籽的工作开展起來，縣社在去年11月下旬，特派幹部到偕乐区進行試搾工作，帮助分析雜籽的性質，改進搾制雜餅技術，並將雜餅寄請省供銷社化驗，才証实了雜餅的肥效很好。如樟籽餅含鉀0.87、氮3.80、磷0.50，木籽餅含鉀0.555、氮1.912、磷0.765，毛至木籽餅含鉀0.723、氮1.529、磷0.406，蠟籽餅含鉀10.23、氮10.77、磷0.408，黃今籽餅含鉀0.496、氮0.991、磷0.374，栗籽餅含鉀0.464、氮0.694、磷0.319，苦栋籽餅含鉀0.42、氮2.14、磷0.82，一般的雜籽餅每百斤可抵30斤至40斤茶餅的肥效。經过这次化驗，才找到了科学的依据，随即印發了大批的宣傳材料，在全縣各区大力开展了收購工作。收購到的雜籽共有十七种之多，其中以栗樹籽、蠟樹籽为最多和最普遍，約佔60%。到2月下旬为止共收購了42万多斤，加工成雜餅30万斤供应農民需要。这些雜餅对弥补餅肥的不足，支援農業增產和增加農民的收入，均起了一定的作用，同时在收購方面也摸索到一些經驗。

由於收購雜籽是一个新的工作，以往沒有收过，羣众也沒有出售的習慣，根据这一情况，除了教育幹部克服保守思想外，还大力开展了宣傳工作。各区都主动的向党委做了彙报，說明組織地方肥源的重要作用和縣內雜籽貨源多、价錢便宜、加工容易、且有一定肥效的情况。爭取党委在各种会議上進行宣傳，另外，並結合召开交流会進行宣傳，寫大字报、黑板报、廣播等。僅是偕乐区便寫了兩百多份大字报張貼，灰湯分銷店的大字报还貼到了湘鄉縣，因此擴大了影响。八石头分銷店收購雜籽219担，連离分銷店三、四十里远的都送來了。

在收購工作中，还特別注意利用社会力量，廣泛深入的發动羣众，大力开展採摘雜籽工作。在組織工作中着重發动学校，在不影响学業的情况下，动員同学們在課余时間採摘雜籽。因为学校的同学很多，而且集中，又有組織，結合採摘雜籽，列入小五年計划之內。偕乐区做得較好，該区福建鄉中心学校校長动員学生說："同学們！我們採摘雜籽，这就是为國家做事情，支援農民的生產，收入还可以解决我們一部分的書籍費用"。因此，在寒假期間，少先隊帶头自認了任务，組織了5个採摘小組，要求在一个星期內，每人完成25斤的採摘任务。很多学校每次送到合作社來賣的雜籽，都是成批的几百斤甚至几千斤的。

收購雜籽时，正是農民冬閑期間，供銷社根据这一特点，还派了幹部下鄉和農業社联系，說明採集雜籽，既能增加肥源，另方面又能改善社員生活。偕乐区新生農業社社長在社員会上佈置了男劳动力修塘壩，妇女小孩採集樹籽，三天时間就收了400多斤。新丰農業社發动妇女採集，三天三夜摘到2,400多斤。農業社大批的採摘和出售，还帶动了羣众，偕乐区东务鄉的三个妇女，帶了飯到离家20多里远的上湖洞採摘雜籽，每兩天就能採到3担多，她們一共採摘了1,800多斤，出售之后，扯了士林布、花布等，改善了自己的生活，反映很好："供銷社收購雜籽，給我們都添置了兩身衣服"。

在供应方面，羣众对雜籽餅也很欢迎，原分配給偕乐区八石头農業社3千斤，还嫌不够一定要兩万斤。和平鄉揚溪社一次就發动社員32人，运回雜肥2,600多斤。其他各区的雜餅，也都全部簽訂了合同，供应給農業社。

寧鄉縣供銷社組織收購雜籽的工作，虽然成績不小，但也还有些問題需要解决，主要是沒有抓住季節，如毛至木、栗籽、黃今籽等，在开始收購时已到了季末，大部分掉落，所以收購量不够多，全縣佈置收購200万斤，只收了42万多斤。另方面有部分收購單位还不够重視，認为收購雜籽零散，怕麻煩，强調要羣众成批送售，牛角灣区有的分銷店，羣众送來了三、五十斤的不收，說要多採摘些一起送來才收，結果反映很不好，挫折了羣众採集送售的積極性。在宣傳方面，仍不够廣泛和深入，羣众对收購雜籽的規格不了解，因而有些羣众送來的是湿籽，区社不收，羣众也不滿意。后來經过研究，採取打折扣的办法收購，才解决了这个問題。

讀者問答

草炭是一种什么物質？

編者按：最近有些地区推廣顆粒肥料后，不少讀者來信詢問草炭（制造顆粒肥原料）是一种什么东西，並希望能把制造顆粒肥料中的一些問題，簡單介紹一下。我們特請通訊員李緒泰同志，訪問了沈陽農学院土壤農化系沈正誼教授，請他介紹了一些有关草炭的基本知識，現根据談話內容摘要發表如下，供各地参考。

草炭又名泥炭，俗称草筏子，是我國一种丰富的地下宝藏，埋藏量僅次於煤。根据最近各地勘測的結果，証明蘊藏量極为丰富。

根据化驗，草炭中含有80%的水份，在自然干燥之后，草炭中仍含有15—20%的水份。因此，工厂用的草炭虽經適溫干燥，一般只除去65%左右的水份。

草炭多生成在山峪、盆地、池塘之中。因古代低窪地多長水草、蘆葦等植物，連年生長也連年的死亡，把遺体堆積起來，再經多年的雨水冲洗，同时高地的土層下流，复盖了这些植物，这样年積月累的不完整腐化，就形成了草炭。因为草炭生成在低凹地区，所以水多。水对於草炭一方面促使其腐化；同时又保持草炭的形态，不至被土壤礦質化。

草炭分为低位草炭、中位草炭和高位草炭三类。低位草炭最好，是由蘆葦等高級植物生成的，埋藏年久，腐蝕成熟，酸性少，礦物質氮、磷肥稍多，且含有20%以上的腐植質。高位草炭是由蘚苔等低級植物組成的，腐蝕差、酸度大，礦物質少。中位草炭既具有低位草炭的特点，又具有高位草炭的特点，介乎二者之間的为中位草炭。草炭中含氮、磷肥較少，因此施用时必須加入礦質的氮肥、磷肥。制造粒肥配料，因草炭中氮、氮肥微少，計算氮、磷时，可略而不計。

三类草炭的肥效不一，以低位草炭最高，中位草炭次之，高位草炭更次之。所含肥份如下表：

草炭种类	磷 %	氮 %	鉀 %	
低位草炭	0.12—0.5	2.3—3.3	0.15	摘自苏联“施肥”手册
中位草炭	0.1 —0.2	1.0—2.3	0.1	
高位草炭	0.12—0.6	1.2	0.1	

据松江化工厂化驗帽兒山的草炭，含氮2—3%，磷0·4—0·5%，鉀0·4—0·5%，有机質60%。

草炭种类	有机質 %	氮 %	磷酸 %	鉀 %
草原草炭（低地帶池藻地）	21.5	5	0.5	0.3
苔草炭（高地帶池藻地）	23.7	3	0.3	0.1

草炭的肥效，除其中含有氮、磷、鉀之外，主要是因为它有丰富的有机物。它能保持和調剂土壤中的水份，在天旱时它能防止水份过份蒸發；雨水多的时候可以使水份及时浸入土下，以免雨水妨碍土壤中有益細菌的繁殖；它还可以保持肥份減少肥料流失，增强土壤的溫度和疏松土壤，利於土壤的团粒結構和培育有益細菌的生活和繁殖，而增加土壤肥力。更因为草炭、堆肥、土糞等含有丰富的有机質，所以又称为有机肥料。

沈陽市郊区社農具厂粒肥的配料是按草炭50%，硫酸銨25%，过磷酸鈣25%的配料法，適用一般土壤和一般農作物，如甜菜、亞蔴、水稻、大豆、棉花等，最適合於旱地、黑土地及缺乏氮磷的土壤。如用於水田，氮肥成份应更多些。如果条件許可，还应分別各种不同土壤，來决定磷、氮、鉀肥的多寡，不同作物，大致分为几种配料比例。松江化工厂根据綏化、哈尔濱等土壤有机質較充足，氮肥不甚缺乏，含磷不足的情况，制造一种專供甜菜施用的粒肥，其配料比例：硫酸銨20%，过磷酸鈣50%，草炭30%。

今年沈陽市郊有个村說是因施粒肥減產，是因为該地年年施用硫酸銨，硫酸銨施用过多，时間久了，因缺乏有机質，有破坏土壤团粒結構使土質变“饞”的弊病，如果一旦改施粒饞，又不加適量的硫酸銨，氮肥突然減少过多，所以“饞地”減產。

目前制造粒肥干燥过程大体有三种办法：1.用鉄板炒干；2.土炕烘干；3.自然陰干。第一种办法最坏，第二种次之，自然干燥最好。不論那种办法，加热溫度不应超过攝氏70度。因为硫酸銨在攝氏70度溫度以上，阿母尼亞（銨）就分解，超过70度就要損失肥料中的氮肥。有的地方干燥溫度到攝氏2百多度，粒肥烤成了白色，气味刺鼻，氮肥大量散失。如果粒肥中含硫酸銨25%，百斤粒肥含氮为5斤，經高溫烘烤，氮肥將降到2—3斤，肥效过低。所以干燥过程必須注意研究改進，如能將現在制粒肥过程加以改善，減去干燥过程（用压力法）就更好了。

粒肥中水份，一般在20%左右即可。总的說，在保持顆粒坚实的原則下，水份可尽量多些，对种籽發芽有好处。沈陽地区春旱，特別在春天种籽發芽期間，种籽本身就缺乏水份，如粒肥水份少，还要吸去土壤中部分水份，將有害於發芽和幼苗的成長。粒肥最好制成圓粒，便於施播，但与肥效無关。起物理性的作用也应該注意顆粒大小均勻。顆粒不要过大（2—4公厘为宜），在与种籽同时施播时，参照种籽大小來適用粒肥，以通过播种机具的小孔为宜。（李緒泰整理）

擴大廢品收購，支援生產建設

史 立 德

在國家大規模經济建設中，充分的收集和利用廢棄的物資以补工業原料之不足，是一件很重要的工作。供銷合作社1956年預計收購的造紙原料中，僅破布一項全部用於造紙，就可節省33万立方米木料。收購廢橡膠制造再生膠，可以減少生橡膠進口，節省外匯。1956年收購之廢橡膠約可制再生膠3万余噸。1956年收購雜骨20万噸，可制骨肥17万噸。另外如鵝鴨羽毛、精錫、古棉、骨膠等，均为出口暢銷物資。由此可見，更多的收購廢棄物資就成了供銷合作社的一項十分重要的任务。

为了擴大廢品的收購数量和品种，必須利用一切机会，通过各种形式，向羣众展开宣傳动員工作。由於廢品具有价格低、分散、零星的特点，易於被人忽視和抛棄。因此必須組織和动員工人、青年、妇女、兒童、屠戶、城市清潔工人等社会力量，展开收購宣傳工作，做到家喻戶曉，人人动手，挖掘一切可以利用的廢品潛在資源，使这些廢棄物資充分的利用到經济建設中來。

目前，廢棄物資收購工作中的保守主义思想还很嚴重，今后必須在取得有关部門的支持与协助下，進行深入的調查研究工作。要以典型調查和利用現有材料相結合的方法，摸清現已經营品种的來源、潛力与用途等关鍵問題，大量發現一切被廢棄的社会潛在物資，積極創造回收利用条件，進行全面規划，將其逐步列入收購与推銷計划中去。

在擴大廢品收購業务时，必須認眞改進我們的收購方式，要努力克服那种“等客上門”“挑挑揀揀”的消極作法。对工厂、企業、机关、学校、部隊的收購工作应該十分主动，爭取与各單位定立收購合同，取得經常联系，定期定时的進行收購。委託和組織各單位的管理人員代为收購，給予一定报酬是較为有效的办法。对農村在調整商業網中，要廣泛的組織小商小販下鄉，以換貨形式進行收購，並以給予一定报酬的办法組織与委託農業生產合作社的管理人員或其他積極份子收購廢品。事实証明这样做既能擴大收購数量，又可節省費用、开支。

在擴大廢品收購業务时，万万不可忽視城市与工礦地区的收購工作，特別是勘查与挖掘工礦企業部門多年抛棄的垃圾下料的資源。重慶市社在某工厂一次即挖掘了几千噸灰土，經过加工取得雜銅200余噸。有的地区也以同样办法收到了很大效果。

总結与推廣先進經驗，是領導的經常任务之一，各級社应該予以重視。要不断的总結、推廣那些改進收購方式，擴大收購的具体措施，積極尋找銷路，开拓利用范圍，以及加工、运輸等帶有关鍵性的先進經驗。对廣大职工的每一件發明創造与点滴的先進經驗，都要認眞研究与总結，並及时予以獎励。經驗証明举办小型展覽会与物資交流会，是对羣众進行宣傳动員和教育幹部提高業务水平的有效办法，各地应該不断的举行。

目前，供銷合作社廢品加工業务开展的还不够普遍，加工品种也还不多。为了擴大廢品的利用范圍，提高廢品質量，以適应國家工業生產及出口的要求，今后各級社根据当地条件，廣泛進行研究，不断地試行加工各項廢品，大胆的把加工業务开展起來。技術簡單的加工業务，可与基層採購工作密切結合進行，依据銷售与供应的需要，縣社与基層社可以分別掌握；但技術性大，組織設施要求較高，加工过程复雜的廢品加工，由省(市)社掌握，或組織有一定条件的縣（市）進行加工較好。現在我們对供銷合作社和公私合营的加工設备尚未充分利用起來，有的因設备簡陋，生產組織不合理，生產受影响。因此必須進一步發揮設备能力，多方物色廢品加工的技術人員，並从多方面鼓励其積極性，要適当提高工資待遇，对新的發明創造要及时獎励。生產过程中不合理的現象，要逐漸加以糾正。凡加工意义大的廢品，要充分供应原料；对帶有季節性生產的加工品种，要適当組織調配与儲备原材料，以維持淡季生產。

最后，还应該指出的是在我們把一切应該收的廢品都收購起來的同時，要用一切方法，積極的尋找銷路，以达到物尽其用的目的。除开展加工使其改变原有形态便於推銷外，还应該積極的在不同的生產單位進行联系，向多年經营廢品有經驗的人員学習則更为必要。

努力收購造紙的廢品原料

申 同 捷

用廢品作为造紙原料目前已利用的有：破布、廢棉針織品，廢棉廢蔴（蔴繩头、蔴袋片等）、破漁網、破碎水泥袋、廢紙边、各色絨衣边等。几年來供銷合作社已先后开始收購，不論在收購品种和数量上，逐年均有增加，收購数量以1954年为100，1955年为147，1956年將提高为1954年的2点7倍，同时对收購、驗收、加工等

方面的技術經驗，也都有了不同程度的提高。

造紙廢品原料的來源是多方面的，不僅在各机关、部隊，厂礦、企業、团体、学校里都有，在城鄉居民中的蘊藏量也很大。据山西省忻縣解原鄉的典型調查：全鄉1,166戶，平均每戶所存可供造紙用的破鞋帮，12斤5兩、破布3斤多、廢棉2斤9兩。北京德勝門外廢品站在某大学收購廢品数量，一次就值1，017元，其中大部是可供造紙用的破旧衣物、破布、廢紙。在某陸軍医院一次的收購量达832元，其中破布110斤，廢棉375斤，廢蔴繩19斤，由此可見造紙用的廢品原料的資源是丰富的。

有的同志对破布、爛蔴等造紙廢料的收購重視不足，沒有充分認識多种多样廢品的效能和它在建設中的作用。如破布、廢棉、紙边等可以作印刷紙、打字紙、招貼紙、油毡紙、水泥袋紙等；廢蔴、廢漁網可以作卷烟紙、新布角可作高級紙。而且利用廢料制紙漿可以降低造紙成本，1955年僅是利用廢品原料制漿就平均比竹、木漿約節省1,200余万元，並節省了木材原料275,000多立方米。另一方面在收集廢料的同时，还使羣众增加一大筆收入，及时投入生產和改善生活，1955年羣众出售破布等，增加收入約1,400多万元。合作社收進的廢料中，有的又是出口物資，或手工業需要的原料。因此收購廢料不僅供应了造紙工業的需要，同时还滿足了出口与手工業及農村的需要，它的經济意义是很大的。

各种造紙用的廢品原料及其他廢物料，是極其零散的，为了擴大收購，必須作好調查研究工作，進一步摸清造紙廢料的貨源潛存情况，找出它的規律。从1955年收購情况來看，当前在調查摸底当中，普及到各縣各鄉都進行收購，是必需的，也是可能的。

在收集造紙用的廢料时，应該充分認識到依質論价的作用。这类廢品，是極其零散，价值較低的，習慣上往往被人忽視收集，特别是价格稍不合理，就会有的燒火，有的扔掉，而价格掌握得当，則貨源蜂湧而來。因此除作好宣傳及便利羣众出售外，还必須給以合理地价錢，刺激其蒐集与出售情緒，力戒不分好坏、一律論堆、上秤的作法；即便出售者自願論堆賣，我們也应該求实的計付价錢。北京大学擺出一堆廢品，主办人認为："这堆給五、六十元，就不少了"，而收購人員則帮他分类計价終归賣得256元，此后該校有廢品时，就通知廢品站去收購，既巩固了經常的联系，又促進了業务的擴大。

進一步作好加工挑揀工作，提高業务技術，也是一項經常的任务。造紙用的廢料品种繁多，如果对質量規格划分不清、雜質沒有揀凈，既不便於生產利用，也限制着改進經营管理。有些同志認为，在破布里夾雜几个鈕扣、領鈎，廢蔴里边有鉄絲、鞋帮上有皮头、鞋底上有釘子是难免的。認为这是一些小事情，可是在工厂生產时，就会影响產品質量，甚至影响到机器的寿命。如果我們更細致地講求規格質量，就能大大帮助了工厂；同时通过加工，还可以提高不同廢品的使用价值。江苏省在造紙原料加工方面，貫徹責任制度，把計量工資制改为分級、保質、計量工資制（即加工統貨，以其出不同等級的成品，分别計算工資，好貨出的多，工資也高）以后，將每一个小組都編成代号，發貨时將其代号寫在包裝上面，質量上如不合規格，厂方註明包裝上的代号，就仍由哪个小組負責加工的办法，很快地提高了技術熟練程度，基本上保証了規格質量。这个办法各地是可以参照仿行的。

在擴大造紙廢料的收購中，除了採取多种多样的、灵活的、主动地收購方法，積極推行結合合同制，廣泛組織小商小販收購，尽可能地便利持有者的出售以外，还要針对廢料是"輕浮貨"的特点，注意提高加工生產率，改善包裝和运輸，以降低流轉費用。如以草繩代替鉄絲打包，或以較好廢蔴繩代替（蔴繩可到厂作价）等都是可行的。

山西省供銷社怎样調查城鄉主要廢品資源

山西省供銷社1955年廢品收購計划只完成71%。原因是什么呢？有的幹部認为廢品零散，貨源少，任务难完成。究竟廢品的存量怎样？省社在1956年第一季度內开展了廢品資源的調查工作，解答了这个問題。

該社对於不同的廢品是採取不同的办法進行調查的。

对廢銅、錫、鉛等在農村中採取由縣到鄉到戶逐級选点，下戶了解，又由戶到鄉到縣逐級推算的办法進行調查。根据省內經济情况，确定晋南、忻縣兩專区为調查区，縣按不同經济条件排隊归为上、中、下3类。确定忻縣、安邑、偏关3縣为各类中的代表縣，每縣中又按上中下3类选出7个代表鄉。省社派出了懂得調查意义与方法的幹部，与縣区社的幹部結合，深入到鄉，先向党支書、鄉長、村幹部們說明調查的意义，在他們的协助下，根据成分每鄉选出了7至8个有代表性並能帶头的戶作为查訪对象。接着向羣众講解調查意义，又召开团員及青年積極分子座談会（会上尽先吸收被訪戶的青年成員參加），劝導他們回去宣傳，保証工作的順利進行。在忻縣大建安鄉徐炳福家調查存銅时，他只說有銅火鍋1个，但他孙女在会上說了有3个。工作人員便向他說明調查意义，打通了思想。这件事也教育了有同样想法的人。如銅匠趙滿不明白銅对國家建設的重要，經过鄉人民代表的动員，便

自动报出有杓、盆、壶、鍋等銅器21件，共30多斤，錫香爐、蠟台10多斤，並自願出賣銅錫20斤。由於鄉幹部支持、青年协助，多数被訪戶將他們的銅錫器皿过了秤。这样就确定了各类鄉的銅、錫、鉛存量。根据忻縣解原鄉銅的調查，还摸清了上中農每戶有銅17.5斤，下中農有12斤，貧農有11斤。上中農有銅佔全鄉总量的10%，下中農佔65%，貧農佔25%。經过全縣各鄉的按等排隊，全省各縣的按等排隊后，逐級推算得出全省農村存量。在城市中則採用选街擇戶、划等分类、典型調查的办法。太原市选出2至3条街，再定出查訪戶。实地調查存銅量后推算出全市总数。对机关、团体、厂礦、企業採用按生產規模估算的办法，一般照居民存量的15—20%計算，推出存銅量。（对民間所用器皿，只能在向典型戶說明調查方法和目的后，進行重点了解，不可硬性普查；只可了解器皿重量，不能强行收購。——編者按）

对廢銅鉄、蔴繩、破布採用按戶估量，普遍推算的办法，根据忻縣、安邑、偏关各縣的調查材料算出了存量。

对廢橡膠是先到交通运輸管理部門、百貨公司、屠宰場、税务局等有关的單位，調查全省汽車总数（全省1,035輛）和車胎的寿命；估計經补修后利用於馬車的部分，确定能回收的廢品率（年照20%）；又調查全省的馬車、小車、自行車的总数（馬車1.8万輛，小車自行車12万輛）。定出每年的車胎报廢率（30%），及可能的回收量（80%）。膠鞋根据百貨公司1955年售量（220万双）計算，定出报廢率及可能的年回收量（报廢率25%，回收70%）。調查雜骨时則以太原市及忻縣專区为重点，在兩地的屠宰場調查了每头牛、羊、猪、騾等的出骨量（牛40斤，羊5斤，猪8斤，騾40斤，駱駝70斤），又根据当地税局統計的年屠宰总数，算出出骨总量及可能回收量（照70%），死亡牲畜及山野獵獸的出骨量照屠宰出骨量的20%計算，按牛数确定了可能回收量。

經过这番調查，摸清了主要品种的潛存量及年產量。全省存銅按農村每戶平均存6.4斤和城市每戶平均存2.8斤計算，共有3,009万斤；所存錫鉛按每戶平均存0.9斤計算，共有341万斤；鋼鉄按每戶平均存188斤計算，共存72,128万斤；破布按每戶平均3斤計算，共有1,147万斤；此外，年產生廢膠581万斤，雜骨1,153万斤。

这样幹部不僅对完成年度任务有了信心，对今后几年內的業务安排也做到心中有数，怕資源少的思想一扫而光了。（全國供銷合作总社廢品总管理局根据山西省社报告整理）

重慶市廢品資源重点調查情况

四川省供銷合作社
重慶廢品採購批發站

为了摸清重慶市廢品資源，廣泛开拓廢品回收和利用的范圍，四川省社重慶市廢品採購批發站会同重慶市廢品收購站，从3月5日到3月7日止，对市內机关、企業、学校以及幹部、工人、農民、街道居民存有廢品品种、数量進行了重点調查，同时，对重慶的廢品市場情况也做了了解。

在調查以前，先拟訂了調查提綱，並組織幹部討論和研究調查对象、范圍、內容和方法。确定选擇重慶市商業局、文化局等三个机关，重慶市百貨商店、川东医院、服装生產合作社等7个企業和1所学校、2戶工人、2戶新中農、8戶幹部及3戶街道居民为調查对象。調查范圍除包括各类廢品的品种、数量、总值外，还有被調查者对出售廢品的意見和私商的銷售情况、銷售对象、加工情况。

由於廢品分佈廣泛、数量零星，加之有些人对廢品回收工作重要意义缺乏認識，調查起來是有些困难的。所以，該站把宣傳工作与調查工作結合在一起進行，对机关、企業等团体調查时，又爭取被調查單位党政領導人的支持，並依靠熟悉廢品分佈情况和居民經济情况的人协助工作，这样就能收到事半功倍的效果。比方說重慶市商業局总务人員对調查廢品存在怕麻煩的思想，借口廢品已清理过多次已無廢物，拒絕調查，經过向商業局局長說明調查的目的和用意，受到他的支持，抽派幹部协助工作，困难就解决了。文化局、百貨商店、川东医院、服装生產合作社的总务人員都引導調查人員观看办公室、倉庫、保管室中堆存的廢品，並协助分类和估計数量。有的总务人員还反映过去处理廢品的情况，对如何改進廢品回收工作提出一些切实可行的建議。在向工人調查时，請工会指定一些家屬委員协助工作；向街道居民調查时，通过街道办事处吸收居民委員参加工作。这样既增加了調查的人力，縮短調查时間，又便於帮助宣傳廢品調查的意义，消除被調查戶的思想顧慮。

在調查过程中，該站对於机关、企業等地方大、东西多而不易清点廢品的場合，着重調查倉儲室、保管室等堆放廢品較多的地方；对工人、幹部、農民和街道居民的家庭，則做較細致的了解。办法是动員他們自己找出廢品來，顧慮多不願清点廢品的不加强迫。在調查时，反复向被調查人說明廢品的用途和对國家对自己的好处，改变他們怕人恥笑賣破爛或以为廢品价錢小、用途不大的看法，对工人家屬还詳細解釋調查的用意，打消他們怕是來檢查工人生產廢品情况的顧慮。

調查結果，証明重慶市的廢品資源是十分丰富的，数量既多，分佈又廣。如廢銅、鉄、錫、膠、破布、爛棉、廢紙等主要品种在各單位、各家庭都有；机关、企業还有不少廢棄的汽油桶、中英文打字机、变压器、發电机、鍋爐、鉄床、玻璃瓶等，其中有些东西只要稍加修配就可变成有用之物，重慶市廢品站僅从收購的机器零件当中就裝置了1部吉普車、3部大板車。

从重慶市的376戶私商經营廢品情况來看，廢品的回收和利用范圍是很廣泛的。私商經营品种共85种，其中有金屬11种——銅、鉄、錫、鉛等；有机器零件25种——馬达帶、鋼珠、套筒、傳动軸等；布、棉、蔴品12种——破布、旧棉、蔴袋、旧衣服等；毛髮5种——鷄毛、羊毛、狗毛等；木器6种——木床、桌子、槌子等；雜骨6种——牛骨、猪骨等；廢膠2种；廢紙2种；破玻璃3种；其他雜物13种——电筒、电池、草繩、棕繩、珠宝、玉器等。在这85种廢品中，有43种經过分类、分級、洗刷、挑选、加工或改制、裝配，可以提高等級，或成为使用价值較高的物質。

傳授技術和交流經驗的廢品採購業务座談会

四川省供銷合作社重慶廢品採購批發站

四川省供銷合作社重慶廢品採購批發站在3月12日到15日的4天中，召集31个縣的收購人員，开了一次廢品收購業务技術座談会。

会前，不少幹部对於廢品回收的重要意义缺乏認識，發出許多錯誤論調，經营信心不高。在座談中，就發現有些人过去認为“廢品收回工作低人一等”、“廢品愈收愈少，前途不大”，有些人嫌髒、怕臭、怕麻煩或者認为廢品数量少、价錢低，賺錢不多，养不活幹部，因而工作不安心。

会議針对这种情况，組織一些工作做得較好的縣社彙报廢品資源調查情况和工作經驗，同时組織到会代表参观工厂、收購站，具体了解廢品收購，加工情况和工業生產情况。如內江縣加强对基層社的領導和調查摸底的經驗，隆昌縣开展社会宣傳的做法，江津縣組織小商小販代購廢銅錫的經驗，以及綦江、廣安等縣加强廢品經营的具体規划，都对打破幹部保守思想、坚定經营信心起了顯著的作用。比方說，內江縣社在中兴鄉調查14戶農民，得知每戶平均有銅5斤半、錫5斤4兩，以此推算全縣共有銅52万斤、錫50万斤；綦江縣社去年調查統計全縣共有廢橡膠21,000多斤、破麻袋80,000多个、旧棉170,000斤；重慶的机关、厂礦、企業廢品更多，这些事例生动的說明了廢品的丰富資源。达縣、南充、遂寧等專区供銷社幹部認为廢品很少的思想因此得到克服；他們一算賬，还覚得廢品眞不少呢。南充、遂寧專区出產棉花、蠶繭、廢棉、破布、廢繭很多；綦江、長寿縣是厂礦地区，有很多廢膠、廢輪胎、廢金屬，这些地区供銷社的代表都准备回去立即展开收購。許多縣的代表还感到过去訂的計划太保守了，准备重新修訂。綦江縣社的工作規划內容——建立机構、召开收購人員会議、擴大經营品种、开展加工業务等，对於全体到会代表有很大的啓發。

全体代表参观了重慶市第一鋼鉄厂，中南橡膠厂膠鞋分类、挑选、加工、熔煉、制造等生產过程，並且听到車間主任对廢膠收購、加工的意見；代表們还在参观重慶市廢金屬、廢橡膠兩个收購站的收購、檢驗方法的同时，实地观察廢金屬收購站用回收的机器零件裝配吉普車的情况。这样，大家不僅弄清楚了廢品收購業务与工業建設的密切关系，而且懂得了加工、挑选廢品对提高廢品使用价值和便利工業生產的重要作用。渠縣代表說：“我們过去只圖省事，不注意廢膠的品質、規格，也不進行加工，对工業生產是不利的。今后一定要从支持國家工業生產的整体观念出發，做好廢品收購、加工工作。”永川縣代表也保証回去把廢膠的加工，包裝工作开展起來，使廢膠不帶一点雜質，供給工厂使用。代表們在参观工厂后，还深为工人們忘我的劳动精神所感动，自覚的批判了各种輕視廢品收購工作的錯誤想法。鄰水縣代表說：“廢品回收工作可以使社会上的廢品变成有用的物資，節約新的原料和东西，眞是廢物中出黃金。”重慶第一鋼鉄厂的工人提前完成第一个五年計划的保証更使代表們受到鼓舞。大足、江北兩縣代表檢查了过去完不成計划的原因，保証採取具体措施，超額完成計划；另外，很多代表看到重慶市廢金屬、廢橡膠收購站的收購、分类、加工工作后，对廢品加工和零件解体裝配等技術重視了起來。

参加座談会的代表大多数都不懂廢品收購技術，不会鑑別廢品的規格、質量，往往不是收錯了品种和錯訂了价格，就是不敢收購。如墊江縣供銷社的收購員曾把失去使用价值的再生膠当做軟雜膠收購了進來；銅梁縣社收購員也由於不熟悉雜銅收購、加工技術，分不清黃銅和紫銅的特点，造成了加工中的混雜現象。这些情况使得幹部思想苦悶，信心不足。为此，重慶廢品採購批發站特地指定收購站里熟悉業务技術的同志，並邀請金屬回收管理局重慶办事处及礦產公司的技術人員，採取讀文件、看样品、边講解、边試驗的办法，向代表們傳授雜銅、廢錫鉛、廢膠、破布、旧棉等的鑑別、分类、挑选方法，使他們懂得各种廢品的类別、規格、性能、用途等特点。在傳授技術时，还照顧幹部文化水平低的情况，提供参考資料，对照实物样品，詳細說明和研究，並且尽量使講解內容通俗易懂。对於比重、（下轉第十四面）

重新調整改造形式，便利羣众購銷

季魁　郭文祥　孙才賢

江苏江都縣大桥鎮共有276戶私营純商業，其中夫妻店和小攤販就佔到85%左右，但是今春对私商改造工作中，供銷社將85%的純商戶，都組織成了合营商店，使得原來的126戶座商、148戶攤販，合併成了84个門市部和6个貨攤。这样不只是造成了羣众的購買不便，而且也影响了私营商販的經营積性極。

供銷社根据上述情况，結合商業網的調整，進行了一次檢查，按照農村私商的經营特点、各行業的具体情况，对其中組織形式不够恰当的，坚决的实事求是給予適当調整，但是当时有部分幹部对重新調整改造形式存在着顧慮，他們認为这是走回头路，怕私商不願調整。針对这些顧慮，該社首先組織幹部学習了國务院“关於当前私营工商業和手工業社会主义改造中若干事項的决定”，以及全國供銷合作总社頒發的有关文件，分析了当前農村市場情况，使大家認識到調整改造形式的必要。然后進一步摸清各行業的經营特点和業务情况，从便利羣众購銷，進一步發揮私商經营積極性出發，作出了調整規划：（1）对五洋、百貨、日用雜品等行業，因絕大部分是夫妻店和小攤販，原則上要求全部改为經銷、代銷形式；对棉布、南貨、中西葯、醬園四个行業，因多数是职工店，仍旧採取合营形式，但其中少数夫妻店仍旧划出來經銷、代銷。（2）对經营收入不能維持的私商採取以下办法解决：凡是整个行業能維持，但各門市部因業务地点好坏不同而不能維持的，進行各門市部之間的人員調整；凡是整个行業不能維持的，進行各行業之間的人員調整，並且在商品分配上給予適当照顧，同时發动一部分有經营能力的商販流动串鄉，擴大業务；此外，对个別家庭負担較重的小商販，还是划出來單戶經銷、代銷，在貨源上給予適当照顧。

接着，召开了私方經理、店务委員、工商联人員座談会，商販中積極分子会，店員大会等，抓住搞好生產，搞好業务進行教育，向大家講明私商改造的政策、目的和意义，結合羣众需要和小商販的个人利益，說明重新調整改造形式的必要。經过宣傳动員，小商販都願意改为經銷、代銷。例如五洋業宋寬洪說：“还是經銷、代銷好，經营越積極自己的收入越多，而且手續簡便，羣众也滿意。”同正泰南貨店經理說經銷、代銷有兩好：（1）夫妻随时互相帮助营業好；（2）羣众購買商品方便好。

經过上述工作之后，对全鎮私商的改造形式進行了初步調整：計有合营商店67戶，佔总戶数25.6%，較未調整前減少61%；合作商店（小組）45戶，佔总戶数17.1%，較未調整前增加10.9%；經銷、代銷130戶，佔总戶数49.5%，較未調整前增加100%；此外还有20戶零星小商販，只登記管理，不納入各种改造形式。

这样初步調整之后，提高了小商小販的經营積極性，在此基礎上，供銷社進一步發动他們开展了社会主义劳动競賽。各个行業私商均按照其經营特点，提出了不同的競賽內容与要求。例如飲食業、醬園業提出了三好（服务态度好、清潔衛生好、規格質量好）；南貨業提出了三准（称得准、算得准、寫得准）；此外各个行業私商还一致提出三不（不縮短营業时間、不增加賣貨手續、不割断原來進銷貨門路）、十比（比增加商品、比革除陋規、比完成計划、比減少損耗、比消減差錯、比提合理化建議、比推銷季節商品、比团結学習、比提高業务水平）。在这些口号下，全鎮小商小販普遍开展了行業与行業、店与店、人与人之間的挑战，並且以店为單位建立了競賽小組，訂立了競賽指标和公約。

通过社会主义劳动競賽运动的开展，整个市場上出現了一片新的气象。例如百貨業第一代銷店新添商品70余种；棉布業新添各种色布30余种；飲食業也恢复了早已中断的葱油餅、蘇花等食品39种，並且取消了先買牌后吃飯的办法，延長营業时間到夜晚十二时，便利羣众買賣。各个行業私商还混合編成了四个流动小組，划定地区，深入鄉村和農業社送貨，僅六天时間中，就賣了1253元。由於商品品种的增多，服务質量的提高，各个行業的营業額在当前淡季中，不但沒有下降，而且稍有上升。三月中旬，全鎮商販（不包括服务性行業在內）总营業額达17726元，較三月上旬营業額还上升了1%左右。小商小販普遍反映：我們有了供銷社的正确指導，生意越做越有勁了。

田馬区供銷社領導和帮助小商販开展業务

刘　崇　明

山东寿光縣田馬区的小商販，經过社会主义改造后，納入代銷、經銷組織形式的共計92人，他們分佈在27个自然村。为充分發揮他們的經营積極性，克服淡季营業小、收入低的困难，田馬区供銷社对他們加强了具体領導和帮助。

区社除对他們經常進行思想教育外，並適当的吸收

部分私商，参加区社一些必要的会議，使他們明确当前工作中心，也大大鼓舞了他們的經营積極性。区社在佈置供应春季生產資料和水利工具工作中，吸收了縣工商联委員本区百貨業商人趙星奎参加，在会上，他听了供銷社的業务报告，与各零售店經理一起討論和制訂工作計划，对他啓發教育很大，在制訂計划中，他表明态度：除作好生活資料供应外，並主动的提出也要宣傳推廣生產資料，結果訂了推廣五部双鐽犁的計划。会后，在他的影响推动下，全区不少小商販也主动提出了推銷生產資料的要求，並訂出了計划。供銷社看到他們推銷生產資料的勁头很大，怕他們沒有經驗下去碰釘子，便及时向他們介紹了推廣生產資料的作法，同时又通过区委在全区農業社社長会議上，講解了改造農村私商的政策、意义等，端正了農業社对小商販的看法，从而疏通了農業社与小商販之間的关系，使他們推廣生產資料得以順利進行。

区社还通过深入了解、个別訪問，听取小商販的意見，具体帮助他們解决困难。如过去由於区社缺乏經驗，心中無数，給代銷戶核定的庫存額一般較少，影响了他們經营積極性的發揮，通过調查訪問，了解上述情况后，区社進行了分析研究，根据需要与可能，即給代銷戶適当增加了庫存量。另外在个別訪問中，了解到自三月中旬落雨以來，羣众打井的少了，酒的銷售量也随之減少，烟酒雜貨商店的銷貨額普遍下降，針对这种情况，又給他們增加了油、鹽等商品品种，並組織他們結合开展廢品收購，这样作既擴大了供銷業务，又便利了羣众購銷。此外，区社还派採購幹部具体向私商傳授了收購物資的規格、質量和价格等，使他們学会了驗級技術。

区社也注意了及时檢查总結，开展表揚批評，如在对私商進行政治教育的同时，又帮助他們建立了一套簡單易行的会議制度，这些制度是：每旬制訂計划，总結工作，通过总結檢查前十天工作，佈署下十天工作，表揚經营積極、服务周到的，並適当批評那些經营消極和服务态度不好的。通过表揚，樹立榜样，發动積極的帶动消極的，教育消極的赶上積極的，鼓舞積極的更加積極，这样互相影响，互相推动，互相学習，使小商販的政治覺悟和經营積極性都得到了不同程度的提高。

由於採取以上措施，解决了小商販經营中的困难，提高了他們的思想認識，从而使他們端正了服务态度，充分發揮了他們的經营積極性。具体表現在：

一、轉变等客上門的經营作風，作到了逢集擺攤，背集送貨；他們还恢复了原來的早开門、晚上門、中午不休息的服务制度；並学習了供銷社合理調配人力，上午赶集、下午串鄉、晚上串農業社的办法；有的还針对農民生產忙的情况，採取了早晨、中午、傍晚一天三下鄉和送貨到田野的办法。

二、積極尋找零星商品的貨源。如恆聚祥百雜貨店到濰坊，昌乐等地購進了髮卡、頂針、胡琴弦等零星商品。趙星奎还根据自己多年的銷貨經驗，和了解羣众的需要，主动提出帮助供銷社進貨，供銷社听取了他的意見，並跟他一起到昌乐進了一批花布，布回來后一个田馬集就銷了750多元。

三、全区小商販不僅把生活資料及时地供应給農民，便利了羣众購銷，活躍了農村市場。而且推廣了不少生產資料，擴大了廢品收購，有力的支援了農業生產。在三月下旬的九天中，全区商販推廣的生產資料計有双鐽犁14部、水車20部、打井机一部及不少水車零件和小農具；同时还收購了价值513元的廢銅、碎玻璃、杏核等廢品和土產。

目前，全区小商販再不担憂什么“淡季生活困难”，而处心積慮的是，如何改善經营管理，進一步滿足羣众需要。区供銷社也正在發动和組織他們开展以搞好經营为中心的社会主义劳动競賽，以進一步提高他們的經营積極性，更好地为羣众生產生活服务。

村村都有零售網

周正卿

山西介休縣張蘭集供銷合作社，在一月下旬結合農村私商改造工作，初步調整了商業網。調整后兩个多月的实踐証明：既方便了羣众，又擴大了業务。

在張蘭集鎮上周圍的農民，过去買賣东西多要跑到鎮上來。供銷社在这次調整商業網中，根据市場需要与实际条件，在鎮上設置了專業的生產資料、百貨、布匹、副食品、雜貨、家庭用具等六个專業商店，另設土產廢品採購站、副食品加工厂、人民飯堂、理髮店等各一个。並將集鎮上的烟酒代銷店，組成了統一領導、分散經营，將百貨、文具代銷店組成了固定与流动相結合等不同的形式。在集鎮周圍稍大的村庄，設置了五个綜合性的商店，在每一个綜合商店周圍还設置了二至五个代銷員。这样調整后，平均相距兩里半之間，即有一个零售店；平均二点二个村有一个供应商店，除集鎮外，平均一点一个村庄能有一个代銷員。基本上达到了村村都有零售網。

在調整商業網的同时，还根据各个業务單位的服务范圍大小，按总的商品流轉計划合理分配了經营額，並在經营品种上也作了適当分工。集鎭上的專業商店除經营大宗的生產資料与挑选性較大的高貴商品外，一般的日用必需品也尽量作到应有尽有；在鄉村的綜合商店則着重經营小型的生產資料与羣众日常需要的各种生活資料；代銷員經营羣众經常需要的零星日用必需品；根据这一分工，經营額分配为：集鎭上供应商店平均每年每人14,700元，鄉村中的商店每人每年为14,200元，專营代銷員每人每年为7,000元，兼营代銷員每人每年4,000元。

由於集鎭上設置了專業商店，商品分細，品种增多，便利了羣众选購。过去由於門市部狹小，使很多商品不能和羣众見面，如棉布和百貨过去在一个門市部的时候，棉布只佔三分之一的貨架，僅能陳列80多种商品；碎小百貨如髮網、头針、奶瓶等商品，还長期積压在庫里，不能和羣众見面。建立專業商店后，除將过去的110种布匹全部陳列出來，又增加了二十多种新品种。过去擺不出來的商品也和羣众見面了，如女便鞋过去堆放到貨架底下，三天还不賣一双，現在一天平均能賣三双。因此，商品的經营額有了顯著增加，已往百貨部每天平均銷貨額为150元，布匹部为300元，現在百貨部每天銷貨增加到250元，布匹部也增加到450元。

由於初步調整商業網的結果，因而發揮了人員的專長，提高了服务質量，改善了經营管理。过去售貨員管的商品多，常出差錯，門市部增多后，排隊拥挤的現象減少了，售貨員可以進一步鑽研專業技術，如售貨員姬兴泰，虽有收購廢品的技術，过去也發揮不了，現在專業后，他担任了收購員，自己加强了对技術的鑽研，还將技術教給別人，並積極建議擴大收購，增收了破毡片、爛口袋等廢品。

由於在調整商業網中，保留了小商販原有的經营方式与服务制度，划分了經营范圍，增添了商品品种，因而進一步發揮了代銷員的經营積極性。集鎭上的烟酒代銷店，採取統一領導分散經营的經营方式后，除設門市部又有流动供应攤，百貨、文具兩个代銷店，採取固定与流动相結合的經营方式后，合理安排了人力，老年人看門市，年輕人即到学校、机关等处銷貨。分散在各村的代銷員，均保持了原有的經营方式，仍然是“起五更，睡半夜”“啥时要，啥时賣”，因此羣众十分滿意。供銷社並適当地給代銷員增添了商品品种，業务普遍都擴大了，如代銷員趙根富說：“我过去本錢小，只有6—7种紙烟，兩种白酒，現在給供銷社代銷，紙烟增加到13—14种，‘橘子酒’和‘狀元紅’的上等酒也能論兩賣了。过去一天只賣4—5元，現在一天能賣20多元。”

不讓農民翻山趕集

楊慶錫

宝來縣大营鎭是个靠近山区的集鎭，附近100里地范圍的農民，主要集中到这里買賣东西。鎭上公私商業人員共計117人，担負着46,816名居民的購銷任务，逢集拥挤，背集清閒。特別是山区農民買賣东西，更感不便，他們說：“翻山赶集，來回一天，就誤生產眞不合算。”

供銷社为了便利山区農民買賣东西，在縣供銷社的帮助下，組織幹部多人，深入農村，对農民的購買力和購買要求進行了典型調查，按照山区、平原、經济作物区等三类地区，以及100戶以下的村庄、100戶至200戶的村庄、200戶以上的村庄，根据距离远近，人口多少，購買力大小排了隊，制訂了調整商業網的初步規划，經党委同意后报縣社批准。

接着，供銷社根据規划要求，对鄉村幹部及私营商業人員，進行了宣傳教育，說明調整商業網的意义。对鄉村幹部，着重說明農村小商小販的階級地位和作用，說明調整商業網对羣众買賣东西的好处，要求他們大力支持这一工作，一面帮助迁移下鄉的商販解决住房和家具等問題，一面發动羣众协助供銷社監督他們搞好業务。对私营商業人員着重進行为羣众服务，为農業生產服务的教育，並且联系他們本身的收入和前途，使他們自願乐意的接受調整。在調整中，又先从雜貨業入手，利用積極分子的帶头作用，摸出經驗后再向全面推廣。同时为了解决个別商販怕下鄉后，人地生疏，業务难以开展的困难，还採取先到准备設点的地区，流动供应，情况熟悉后，再正式迁移下鄉。

經过初步調整，現在离鎭15里以外、六个較大而又適中的村庄，設了六个分銷点，採取划区供应的办法，負責供应37个村庄農民的日用必需品。同时，組織了七个代購代銷員，划区流动，購銷兼营，負責21个村庄的零星購銷業务。除此以外，鎭上的四个合作商店，还抽出了17人，串鄉流动，並为供銷社代購小土副產品和廢品，担負53个村的零星購銷業务。在集上和交通要道，設立了四个合作飯店，服务过路旅客，組織單綫經銷戶七个，主要經营一些零星小商品。为了加强農民牲畜市場和木材市場的領導管理，供銷社在鎭上还設立牲畜服务部一个，木材貿易所一个。

商業網初步調整后，70%的村庄都有了商業点，82%以上的農民不出村就可以買賣东西，羣众感到很方便。例如大韓庄農民李五的牛，晚上得了急病，随即敲开了新設立的分銷店的門，買了藥把牛治好，他高兴的說：“要不是設了这个分銷店，我这条牛可算完蛋啦！”根据初步估算，商業網下伸后，每一个月可以節省農民11,733个劳动日，山区農民普遍感到滿意。

認眞做好今年的工資改革工作

張　超

根据全國工資会議的决定，按照“在發展生產和提高劳动生產率的基礎上逐步改善职工生活”和“按劳取酬”的原則，今年普遍对現行的工資制度進行一次改革，並且在提高工資的基礎上，逐步克服过去工資制度中的不合理現象，以逐步建立起社会主义的工資制度。和國民經济其他部門一样，供銷合作社商業也要从今年第二季度开始進行一次工資改革，这是关系到供銷合作事業的發展和廣大职工切身利益的一件大事情，也是一件繁重而复雜的工作。因此，我們应該十分重視，很好的發动全体职工積極的參加这一工作，認眞的把它做好。

目前，供銷合作社的工資工作，主要存在着兩个問題：（一）工資制度不合理；（二）工資偏低，特别是基層供銷社的工資偏低。

工資制度不合理，主要表現在工資不是按照合作社商業的特点制定，特别在規定基層社工資标准上，存在着較嚴重的平均主义傾向。对經营較复雜商品和經营較簡單商品的营業員，工資等級标准都是一样，实际执行中也相差不多，甚至有的地方前者低於后者；在經营同类商品中，不論技術高低，能力强弱，而所得工資也差不多，甚至有的技術高、能力强、業务熟練的营業員，其工資反而低於技術低、能力弱、業务不熟練的营業員；对於行政管理人員，則不分單位經营額的大小、責任的輕重，工作的繁簡，其所得的报酬都是一样。甚至經营額大，責任重，工作繁的行政管理人員，所得报酬反而少於經营額小，責任輕，工作簡單的行政管理人員。此外，在工資标准中，也存在着級与級之間差額过小的現象。因此，就不能很好的激發职工关心自己的劳动成果，提高業务技術水平，搞好經营管理工作。而工資水平偏低、同工不能同酬，長期以來沒有能够合理解决，更嚴重地影响到供銷合作事業的發展。

產生上述不合理現象的基本原因，是由於我們对工資工作在保証与推动更好的完成供銷業务計划，改進工作方面的重要意义和作用認識不足。同时在改革工資制度上，也存在着一定程度的右傾保守情緒，如一九五三年試行計量工資制时，碰到了困难，就馬上收兵，看不見主流的積極的方面，对前進中的困难沒有很好的研究总結，來積極採取有效的办法，逐步加以克服。以致中途停止。沒有認識到，工資改革本身就是一个由淺入深，由粗到細逐步合理的实踐过程，是不可能一下子就做到尽善尽美，不出一点偏差的。

此外，有些地区在評薪时，只偏重政治条件、革命年限、加班加点、老实可靠等方面，而沒有同时看到業务水平、工作能力；还有些地区層層削減工資指标等，也是造成工資問題混乱和不合理的原因之一。

近二年來，随着國家对農業和对私营工商業社会主义改造工作的迅速开展，農村市場出現了新的情况，供銷合作社在農村市場的商業陣地大大擴大、供銷任务日益繁重，商品專業化的要求也更加迫切。但是，几年來职工工資水平尤其是基層社工資水平过低現象，沒有随着業务的發展和劳动效率的提高而及时地適当地加以改善，这是不符合國家“在發展生產和提高劳动生產率的基礎上逐步改善职工生活”这一原則的。因此，現在來提高工資水平和改革工資制度是十分必要的。

今年工資改革，主要着重改革基層社工作人員的工資标准，根据基層社营業員与行政管理人員不同的工作性質和特点，將营業員与行政管理人員的工資标准分别制訂。行政管理人員，是按照商品流轉計划总額的大小，划分为若干类型，对流轉額大的社，其行政領導人員的工資要高於流轉額小的社。而营業員則是根据經营不同的商品來分类，根据技術等級标准分等。这样区分，我們認为基本上是符合按劳付酬原則的，这对於鼓励职工提高業务技術水平，擴大經营業务，是具有一定的積極作用的。但不能否認，这还是屬於計时工資范疇，还不能最大限度貫徹按劳付酬、多劳多得的精神，这还將有待於今后建立計件工資制和奬励工資制。但应該肯定，目前建立合理的工資等級表、工資标准和技術等級标准，無疑的是給將來建立計件工資制和奬励工資制，打下了良好的基礎。

为了使工資改革工作順利進行，特提出以下几点意見，供各地在貫徹执行中的參考：

一、今年工資改革的目的，就是根据按劳付酬和物質鼓励的原則，克服工資制度方面存在的平均主义及其他不合理現象，使工資制度达到基本上統一合理，以適应供銷合作事業日益發展的要求，發揮工資对职工劳动積極性的物質鼓励作用；並通过提高工資标准，來提高廣大职工的物質福利生活。在改革內容上，总起來說，就是提高工資水平，改善工資制度。工資水平的提高是劳动生產率提高的結果；而工資制度的改革，又可以更好地刺激劳动生產率的提高。为此，各級領導幹部，应該認眞的学習研究党和國家的工資政策，有关工資改革的文件和具体方案；从政策思想上和实际工作的檢查中，正确領会这次改革工資的積極意义。通过这次工資改革，將現有工資中存在的問題和不合理現象，求得基

本克服。一方面应該防止因循守旧，束手束脚的保守思想与漫不关心的官僚主义；另一方面也要反对簡單急躁和盲目乐观的情緒，对現有改革工資中可能發生的問題，不調查研究，不認眞解决。

同时，还应該認識到，今天工資增長幅度其所以較大，是因为供銷社特别是基層社原有工資水平过低。在今年全面工資改革中，國家已考慮到國民經济各部門的工資关系，供銷社要在今明兩年內在國家統一安排下根据同工同酬的原則，求得基本解决內外的工資关系問題。因此，不要將目前应当而且可能解决的問題不加以解决。

二、必須廣泛地深入地对全体职工做好宣傳教育工作，使工資改革成为推动工作的动力。过去我們在工資問題上，宣傳工作是做得很差的，有的單位的領導甚至錯誤的認为工資問題是"保密"的，不敢向廣大职工進行宣傳，这种錯誤思想应該加以糾正。应該認識到，工資改革是与其他任何工作的改革一样，都將会遇到一些思想阻力，只有我們把宣傳工作做好，这些思想障碍，才能得到克服。因此，各地供銷社必須从各方面加强宣傳教育工作，使职工了解工資改革的意义，拥护並積極参加这一工作。宣傳的內容，应当着重說明按劳付酬和物質鼓励的原則，和这次改革工資制度的目的和要求，根据本系統所揭發出來的問題与实际生动事例，結合职工思想上的各种顧慮和不正确的看法，進行耐心的說服教育。在宣傳方式上，因为今年工資改革任务很繁重，时間很急迫，在短促时間中，又要要求做得快，做得好。因此，各級領導，应該打破所謂"層層深入"的老一套办法，只要把党和國家的工資政策、法令、工資改革方案，和处理工資問題的一些具体措施，研究成熟之后，即可迅速傳达到基層單位职工羣众中去。

三、工資改革，必須与推动完成或超額完成今年各項計划（如零售、收購計划、利潤計划等）、改善經营管理、節約流轉費用、減少差錯、反对貪污、浪費等工作密切結合起來。要向廣大职工說明，國家在經济建設高潮时期，能够拿出大批款項來改善我們的生活，是党和國家对我們的巨大关怀，我們应該以实际行动來回答党和國家这一关怀。动員每一职工、小組、門市部、核算單位，具体訂出工作計划和奋斗目标，並在这一基础上，掀起个人与个人、小組与小組、單位与單位的劳动競賽高潮。

四、工資問題，是与廣大职工生活密切相关的一項复雜問題，同时今年工資变动較大，加上基層社分散在廣大農村，而各級工資机構又很不健全。为了做好这項工作，各級社除了在理事会領導下，立即成立工資改革的核心領導組織，具体領導这一工作外，党和監事会也应对工資改革工作加强檢查和監督。此外，各級社应該在此次工資改革过程中，把經常性的工資机構建立和充实起來，並加强对它的領導，使工資工作赶上業务發展的需要。

做好供銷合作社的基本建設工作

李鳴山

几年來，供銷合作社的基本建設工作，由於各級党政的領導及基本建設工作幹部的努力，基本上貫徹了为供銷業务服务的方針，並且培养了一些幹部，取得了一些經驗与成績，在一定程度上保証了供銷業务發展的需要，为今后工作的开展奠定了初步基礎。

但是，我們工作中还存在許多缺点。不少供銷社的領導幹部，对基本建設的基本任务和方針不够明确；沒有深入檢查和監督基本建設工作，加之基本建設的組織机構不够健全，又缺乏必要的技術幹部，因而为業务服务的建設投資比重还不够大，非業务性的建設投資比重还不够小；同时在基本建設工作中，还普遍存在着浪費現象：許多不应該建設的建設了，許多可以充分利用的設备沒有利用起來，在施工中不注意質量，造成不应有的損失。此外，还有的領導幹部缺乏法制观念，採取"边斬边奏、先斬后奏、斬而不奏"，以及寬打窄用、以少报多、移花接木等各种办法，破坏財政制度，違反財政紀律。

根据全國供銷合作社第一次基本建設工作会議的决定，今后基本建設的基本任务是：为供銷業务服务，有計划的逐年的進行基本建設，为供銷業务的發展打下必要的物質技術基礎，以適应供銷業务日益發展的需要。基本建設的方針是：面向業务，面向基層，充分利用旧有設备，因陋就簡，因地制宜，以必要的修理、改建或擴建为主，能不建的坚决不建，必須有重点的分别輕重緩急進行必要的新建。

为了貫徹上述任务与方針，首先必須加强計划統計工作。供銷合作社是一个商業組織，其業务活动基本上在農村，这就决定了它的基本建設的特点为：分散、零星、面廣、点多、固定性小。如果沒有准确的基本建設計划，就不能分别那些項目是目前需要建設的，那些項目是目前不需要建設的，使基本建設眞正適应当前供銷業务發展的需要。做好基本建設計划的基本关鍵，是經常深入下層，並且与有关業务部門密切联系，根据上級社指示精神，結合業务發展需要与基建資金能力，和厉

行節約的原則進行編制。同时，为了使基建資金更好的为供銷業务需要發揮作用，各級社的基本建設部門必須掌握平衡和管理，根据年度基本建設計划，做出季度投資計划，对基建資金运用情况，財务部門应加以檢查監督，在年終时作出基本建設財务决算，分别报同級財务部門和上級社審核备案。基本建設統計工作，是檢查和監督基本建設計划的有效手段，又是編制計划的可靠依据。因此縣以上各級社的統計工作，应逐步建立起來，統計表报要求正确、及时，並要加强研究分析工作。

其次必須改進設計工作，加强技術管理。建筑物質量的好坏是和設計工作及技術管理工作分不开的。因此凡是自行設計的，建設單位应提供既詳尽又明确的設計資料；凡是委託其他單位設計者，必須經常与設計部門保持联系，随时了解設計情况，爭取早日提出設計文件。同时要加强技術管理工作，注意審核設計文件，檢查工程質量，編制概算定額，以及总結和交流技術管理的經驗，以求建筑物眞正达到經济適用的要求。

加强領導是保証完成基本建設任务的关鍵。因此：

（一）縣以上各級社应根据担負基本建設工作任务的大小，本着精簡原則，在現有基礎上迅速建立和健全基本建設机構。省社应成立基本建設科或处，配备必要的幹部，充实領導力量，並尽可能配备一些技術人員；縣社应按任务大小設組，配备專职幹部或兼职幹部。

（二）加强檢查工作，建立各項制度。为了能及时掌握情况，克服基本建設工作中的缺点和錯誤，除了必須建立与执行会議、請示报告、計划、統計与財务等制度外，还要注意深入下層，加强檢查工作。檢查內容着重在：檢查基本建設工作任务方針貫徹执行情况；檢查計划制定得是否正确及执行情况；檢查投資重点是否恰当；檢查工程質量是否合乎要求；檢查有否鋪張浪費行为；檢查有無違反財政制度或違法乱紀現象。

（三）注意培养与訓練幹部。除全國供銷总社將有計划的举办基本建設幹部短期訓練班，首先輪訓省、市、区社現有基本建設行政工作幹部外，还必須强調在职幹部的培养和提高，要求他們在工作中加强学習，鑽研業务，提高工作水平，以適应工作發展的需要。

随着社会主义建設与社会主义改造事業的大發展，特别是農業合作化运动的大發展，農村市場已發生了巨大的变化，供銷合作社的業务擴大了，因而供銷合作社基本建設工作的任务也更加繁重，这就要求我們提高思想和業务水平，精打細算，兢兢業業，克服困难，厉行節約，反对浪費，切实貫徹基本建設工作的基本任务与方針，更好的適应供銷業务不断發展的需要。

加强縣社和轉运站的运輸工作

孙光远

進一步做好供銷合作社的运輸工作，適应供应、採購和加工業务日益發展的需要，是当前供銷社运輸工作的基本要求。实現这一要求，必須在运輸工作上進行很大的变革。

要做好运輸工作，加强縣供銷社組織机構和領導，具有重要的作用和意义。为此，①必須在縣社理事会直接領導下，設立运輸科（股），負責統一办理供应、採購、加工企業部門的运輸工作。業务部門不再設运輸幹部。运輸科（股）並負責督促檢查基層社的运輸工作。运輸任务大而又有运輸工具的縣社，可做为經济核算單位。②根据本縣銷售点和收購点的設置、商品的來源和流向，分片定点的組織固定的或臨时的轉运站（組），办理商品直达运輸，代理兄弟社和委託單位的运輸業务。这一工作的組織，主要是要摸清商品調运情况，交通条件，並了解向外輸送的物資的去路，找出最近的車站碼头为集散点，开展直达运輸。③指導基層社的运輸工作，对自有工具的使用和管理，縣社应訂出指标和定額，如每月出勤天数，运輸工具車日行程多少里等，基層社再根据本身具体条件，定出指标由縣社批准。同时，还应該指導基層社与農業社簽訂运輸合同，帮助解决运輸方面的有关問題。④編制运輸計划和做好統計工作。⑤做好自有运輸工具的管理工作。自有汽車的縣应按省社規定的指标定額执行，对馬車、船只及其他运輸工具，都应集中在集散点上，並做出生產、修理保养和成本計算，以便進行核算。縣社还应負責向粮食部門联系，解决縣基社自有獸力車牲口飼料的供应問題，統計輪胎、机件、燃料数量，按省社規定上报，以便省社編报运行器材供应計划。

建立和健全轉运站（运輸站）的机構与工作，是做好运輸工作的一个重要环節。在設站时轉运業务涉及多数縣的，应由省來設站，僅涉及一兩个縣或縣境內的，应由縣設站，縣能办的省就不要再办。轉运站分固定性的和臨时性的兩种，前者是常年有業务的，后者是为了完成突击性任务或季節性任务而設的。轉运站必須是經济核算的机構，不僅要自給自足，而且要稍有積累，但是盈余不是目的，不能为了積累而提高手續費，增加商品成本影响流通。各省在建站前，一定要做好調查研究工作，計算服务对象和貨运量的多少、收支情况等，够条

件的就積極建立；不能建站的可以同批發採購站协商确定一个單位的运輸部門，統一办理运輸業务，酌收手續費。

轉运站在工作方面，应該注意以下几点：

1.轉运站首先应与委託的單位加强联系，了解調运計划和要求，並經常反映运輸上的情况和問題。特别要做好与縣社运輸科的联系，以便組織直达运輸，双程运輸等。同时，还应有計划的了解縣社業务情况，征求意見，具体帮助其做好运輸計划，以便改進自己的工作。其次就是同当地有关运輸部門联系。掌握运輸工具和貨物發到情况，以便於做到直接运輸，減少囤存入倉等开支，及时裝卸，縮短停留时間，提高車船的周轉率。

2.做好运輸計划統計工作。轉运站为了加速物資运轉，節省运輸費用，必須掌握委託轉运物資的各种运輸計划，使各种运輸很好的銜接起來，因此，要求各委託單位按时把运輸計划报送或抄报轉运站，以便於工作的進行和从分析研究中找出物資运轉的規律。

3.管好本站自有运輸工具。轉运站設有汽車隊者应該注意核算，考核其工作質量，为了使其更好地为轉运業务服务，应执行省定的指标、定額，重視保养修理，保証完成車日和車日行程，組織双重运輸以提高其里程利用率，协同司机工人研究先進駕駛方法，消滅事故減少燃潤油料的消耗、机器輪胎的磨損，降低成本。

4.办好臨时保管工作。轉运站为了解决集零为整或整批零运，待时轉运的商品保管問題，应备有轉运倉庫，也要經常备有枕木苫布，以保証中轉的物資不受損失。

关於試行直綫調撥，車下分貨的体会

吳 丰 年

中華全國供銷合作总社北京办事处土產經营处，去年12月間接收了北京市土產公司移交的兩百多种商品，其中絕大部分是供应建筑用的毛竹、薰竹、葦席等。这些商品的特点是价值小、体積大、运費高。同时，又儲存在一个設备簡單、無鉄路道岔的倉庫里，这个倉庫离需貨的單位約36里，不但不便於購貨單位取貨，而且还增加了商品流轉費。

为了改善經营管理，便於需貨單位取貨和降低流轉費用，土產經营处即根据商品的特点，开始試行重点商品的直綫調撥、車下分貨的办法。首先根据商品性質和供需情况，确定以長期需要、用量大和規格容易清点的毛竹、薰竹、繩头、葦席等進行直綫調撥、車下分貨。然后主动与需貨單位研究如何銜接供需計划，爭取簽訂合同或协議，凡直綫調撥的商品确定規格、数量与要貨时間后，即通知駐產地的採購人員，根据要貨單位的計划進行配貨裝車，直接發到要貨單位指定的車站卸貨。对車下分貨的商品，貨从產地發出后，即通知買方進行准备接貨工作。同时，又採用買方自取和賣方代發的兩种形式，將貨运到要貨單位，其短途运費、裝卸費等由買方負担；貨款則採取預收和貨到算賬兩种办法。

在2月份試行直綫調撥、車下分貨的有毛竹、薰竹、繩头等122車。这批貨如按过去情况，貨到車站后，由土產經营处运回倉庫，買方再由倉庫运回本單位，便須支出裝卸費用14,819元。实行这一办法后，買方即可節省6,521元，土產經营处可節省16,290元，双方共可節約費用22,811元。如果土產經营处將1956年毛竹進貨总数的50%做到車下分貨，就可節約81,000元，运費由佔原費用总数的3.33%，降到2.86%，同时，还可節省倉容42,000平方米。

从試行直綫調撥、車下分貨的工作中，我們有如下的几点体会和意見：

一、从試行的效果來看，这个办法是完全必要的，但必須認識到这項工作是个周密的組織工作，哪个环節發生問題都会阻碍这項工作的進行，因此，提前做好產、供、消三方面的計划銜接工作是非常重要的。比如各建筑單位需要的毛竹都是4寸以上的，但从產地發來的貨，有时就不完全符合買方要求；有时由於我們業务單位掌握不住到貨时間，往往准备工作做的不够，而使車下分貨受到一定影响。今后必須配备熟悉業务的專职幹部掌握此項工作，並与有关單位密切联系，逐步建立一些必要的联系制度；產地發貨后应立即將發出的商品品种、数量、規格、車号及到达站用电报通知收貨單位，以便做好接貨的准备工作。

目前，由於运輸力不足，造成貨到站后运不出去，不但影响買方的需要，車站还要罰款。如一車毛竹值1,800余元，在車站停放10天，就要罰款1,280元，佔总值的71.1%。因此，我們除在車站附近找臨时分貨場外，还准备掌握一些运輸力，平时給買方运貨，到車下分貨时就突击运輸，以保証貨品及时运出車站。

二、試行直綫調撥，車下分貨前，土產經营处的某些負責同志对这項工作怕麻煩，認为这項工作难以搞好，不如过去的老办法省事。这种保守思想經过批判，才扭轉过來。所以要順利地進行这項工作，还須事前教育幹部，消除某些幹部存在着的保守思想，認識做好这項工作的重要意

义。对成績卓著的幹部，要及时表揚，並实行獎励制度。这样才能不断的改進工作，提高工作質量。

三、各需貨單位虽然已認識到直綫調撥、車下分貨的好处，但仍有些單位的採購員对这項工作的重要性認識不够，存在着怕麻煩的思想。他們借口情况特殊，不能提出具体要貨計划，認为还是現用現買省事。这个問題不解决，就难以实行直綫調撥，車下分貨。我們除准备通过需貨單位的領導部門对这种思想加以糾正外，对需貨單位要用算細賬的办法來進行說服。为了使各需貨單位積極的讚助这一办法，我們还訂出从倉庫取貨价和車下分貨价兩种办法，即后者的价格低於前者；对願在車站取貨，但不能提取整車的需貨部門，也加以照顧。

总的來說，直綫調撥、車下分貨是一項新的工作，我們还在摸索，以上的一些意見，僅提供各地参考。

供銷社汽車隊与國营运輸公司互換貨源的經驗

崔 如 温

山东省供銷社禹城运輸隊，过去和当地运輸公司互不协調，双方的汽車經常發生空駛現象。例如：1955年第一季度里供銷社从禹城調运到聊城專区各縣化肥的数量很大，回來無貨运就得空駛，而运輸公司从禹城放空車到聊城裝粮食和棉花运到禹城，由於双方面不协作，这样的对流空駛現象就不断出現。后來，供銷社运輸隊隊長周長亭同志，即提出克服的办法与当地运輸公司协商，結果得到公司的同意和运輸委員会的支持。其办法是：

在当地运輸委員会批准双方月度运輸計划后，就進行查对計划，如發現某一路綫有空駛时，双方即碰头研究，在兩利互助的原則下，实行換貨。例如：1955年4月14日，供銷社的貨源只有从聊城运禹城的綠豆，而禹城运聊城的物資数量少，这就須10部汽車各空駛一趟。同时运輸公司却又缺乏由堂邑至禹城的回貨，經过查对，供銷社把从堂邑运禹城的綠豆30噸撥給运輸公司，运輸公司把从禹城运聊城的地瓜干30噸交給供銷社运輸，这样就解决了双方面的空駛。除零星交換的物資外，僅大宗的物資全年即交換对流3,105噸。因而增加收入26,290元，並節約9部汽車3个月的运輸力。

此外，还採取計划外的臨时調換办法，如在調运緊急物資的运輸当中，遇到無回貨时，即採取到达目的地后，双方進行联系，以解决回貨。例如：1956年1月10日，供銷社汽車隊缺乏从商河的回程貨源，而公司計划內也沒掌握这路貨源，为了解决这一空駛問題，禹城公司盧站長在1月10日即親赴商河縣联系，結果給供銷社解决了从商河回禹城180噸的貨源。在貨源的交換当中，凡公司代供銷社組織回貨的，由供銷社交付0.5%的服务費，供銷社則每月向公司結算运費一次。自推行这一对流換貨制度后，不僅解决了部分車輛空駛現象，提高了运輸效率，同时还保証了城鄉物資的迅速交流。

編 后 記

今年第一季度全國供銷合作社零售計划和土副產品的採購計划完成的很不好，为了使各地充分注意研究計划完不成的原因，和找出爭取超額完成第二季度計划的有效措施，本刊發表了工作述評，並且介紹三篇典型材料，对第一季度計划沒有完成的原因，作了一些分析。希望各地供銷合作社，結合本地实际情况，進行深入檢查，切实的調查研究，找出原因，並希望各地經常地报導有关这一方面的問題和經驗。

先進工作者运动，在全國供銷合作社系統中，已經相繼展开，不少供銷合作社都已經召开或即將召开先進工作者代表会議，表揚獎励模范人物和單位，总結推廣先進經驗，这对普遍开展社会主义競賽，將供銷合作社的工作又多、又快、又好、又省的向前推進，是有着重大意义的。

本刊这一期特地介紹了江苏省社和建德縣社召开積極分子代表会議的經驗，並且配合發表專論，希望各地供銷合作社負責这一工作的部門，注意組織閱讀，吸取他們的經驗，把業已热烈展开的先進工作者运动進一步引向高潮。

待王供銷社的青年突击隊

修武縣待王供銷社的青年突击隊共有8名隊員。5个隊員結合中心工作深入農業生產社進行宣傳、了解与統計羣众需要，另3个隊員領導8个小商販專管送貨，深入生產隊、農戶，开展供銷業务。

他們在工作中表現得都很積極主动。女青年突击隊員范迎秀，在3月下旬到待王農業社發动購買生產資料，开始農業社幹部說什么也不要，范迎秀就給他們算了兩筆賬：（一）算劳畜力。該社共有牲口880头，但只有19部双輪双鏵犁和57部步犁，还有很多牲口沒有工具進行生產，經过这一算賬，又供应了31部双鏵犁；（二）算种子賬。該農業社今年准备种棉3,000畝，但現在只有15,000斤种子。農業社幹部認为时間还早不必着急，范迎秀同志針对这种思想对他們說："你們把棉种及早買回，可以讓妇女再把棉籽揀一下，这样可以保証全苗。"通过算賬，提醒了農業社幹部的注意，農業社馬上買了不足部分的棉籽。青年突击隊員馬佩昌，到馬庄河堤上送貨，發現挖河工人隨地小便，他就給馬庄農業社建議，買了20对罐子，既積了肥，又講了衛生。

青年突击隊所領導的小商販下鄉送貨組，3月份超額完成了業务計划。突击隊員經常在羣众中了解需要，摸羣众思想，因此能够針对農民的思想，來用多种多样的方式开展業务。如有些富裕中農怕露富，怕投資不願意買东西，他們就开展送貨下鄉，深入一家一戶進行分散供应。为了解决羣众当前手中無錢的困难，他們就結合供应开展了收購業务。

他們在業务活动中，接受任务順利，完成任务堅决，上級分配給的任务，隊員們从沒有說过完不成。去年冬天經常刮大風下大雪，隊員們也从沒有間断过送貨。該社刘主任把青年突击隊形容成："業务活动中的生力軍。"請別以为形容得过火，这正是恰如其分。

（張振兴）

多头尋找土杂肥

"五深"和"三找"，是浙江永嘉縣供銷社組織雜肥貨源的經驗。其內容是：深入作坊、工厂、屠宰場、各業加工場、机关学校；找貨源、潛力和竅門。

經驗說來簡單，收效确是很大。通过"五深"和"三找"，發現当地新品种肥源有桔皮渣、猪尿、茶子灰、臭芥蝦、糟糠等14种，全年產量达244,780多担；同时还發現有52种雜肥过去未充分利用，全年產量达489,020担。这些可以作为雜肥的东西，如果不是深入現場了解，就会形成浪費，如在当地食品公司發現每年可有猪尿72,000担，过去都是倒掉，現在就成了很好的肥料。

通过深入的尋找貨源，也克服了供銷社幹部的保守思想，如头髮一項，今年全縣收購的指标只訂有9,000斤。經深入与理髮業座談摸底，在溫州一市，每年就能有35,600斤头髮，打一个折扣，最少还有3万斤可以收購。

發現了这些雜肥以后，縣社根据流轉方向，組織三溪、屯桥、罗浮等地的農業社，与產肥單位掛鈎，簽訂了合同14份，总数有229,880担，預計春耕前能下調11万担。部分基層社也重視了地方肥源的組織，有的已通过摸底，作出規划，开始行动。目前，縣社还在繼續發掘与組織雜肥，計划全縣今年組織經营的各种土雜肥將达到98万担。

（鄭炘林）

小商販積極送貨下鄉

当農民們投入緊張的春耕生產以后，南京市郊、江西和浙江不少縣份的小商小販，積極开展了送貨下鄉工作。

南京市郊的燕子磯、棲霞、雨花台、陵園，从3月底开始，增添了140多个固定和流动的貨攤。陵園区馬羣鄉的流动送貨員張克勤，帶着文具、医藥、香烟等189种商品，串村進行供应，因为品种多受到農民欢迎，但他仍不滿足，还要帶个缺貨簿，随时了解羣众需要，及时增添貨物。燕子磯的商販，运用了以貨換貨的方式，收購農民的土副產，供应農民需要的生活必需品。棲霞区的商販，配合農業生產时間，採用了灵活的經营方式，他們早晚固定在村里，下午就出去流动，或跟着農民下地。

江西省南昌、石城等3縣的小商販，組織了180多个貨郎担，經常送貨下鄉；廣昌縣甘竹区的商販，在背集时有60%以上的小販送貨下鄉；吉潭区小販冒着風雨到山里去推銷商品。浙江臨海筱溪区的小商販，在3月份的30多天中，深入鄉村巡迴送貨，共賣了1,200多元。

他們所以这样積極的經营，正像臨海柚溪街小商販所說：我們在供銷社的領導和教育下，組織起來，就要千方百計的为農業生產服务。

（南京市供銷社通訊組　段夏麟、孙新营）

通訊

孩子沒有阻碍她進步

周源岐

在湖南全省供銷社模范会議上，人們相互傳遞着一个新聞：参加这次会議的有一个名叫陳淑賢的模范营業員，她是6个孩子的母親。人們都是帶着敬佩的心情，來談論这件事的，可是也有人这样想：这么多的孩子，难道对她的工作沒有什么拖累嗎？

我訪問了她，並直率地提出了这个疑問。她稍微想了想，对我說："依我个人的体会，孩子不但不会阻碍我進步，还会促使自己進步！"她接着告訴我这个事实：大孩子去年只有10歲，正在武昌唸書，当他听說自己的母親被选为華容全縣供銷社的甲等模范时，馬上就寫了一封信給母親，上面寫道："親爱的媽媽：希望你不要驕傲自滿，要保持光荣和爭取更大的光荣，我一定以实际行动爭取加入少年先鋒隊，帶上紅領巾，來和媽媽競賽……"当陳淑賢同志談到这里时，音調有些激动："在今天这么好的社会里，孩子們進步得眞快，我的大孩子和二孩子都入隊了。我呢？总算沒有落后，可时刻也不能忘記努力呀！不然眞得落在这些孩子后面。"

"怎么努力呢？你可能也知道，我爱人在湘陰縣邮电局工作，大孩子和二孩子寄养在武昌婆母那里，另外4个孩子跟着我，最小的今年只有3歲，有我母親帮助照管着。我每天的营業也很忙。这就給我提出了努力方向，必須合理的安排家务事，不然就会因为家务影响工作。至於怎样來合理的安排家务，这主要看自己怎么掌握，我的办法就是一上班就專心搞工作，絲毫也不讓家务事分心，回家后就一心一意的努力学習和料理家务。"

她每天下班后，要洗衣服，縫补衣鞋等，另外还經常向孩子們講一些有意义的故事，借些連环画給小孩看，鼓励孩子們热爱劳动。她介紹她的孩子的生活是这样的：第三个孩子今年8歲，从去年开始上学，扫地、擦桌就是他在一早一晚的經常工作；四孩子今年6歲，帮助兩个小弟弟穿衣服，帶着弟弟玩，就是他的經常工作。她說："这样做，不但养成了孩子們热爱劳动的好習慣，而且可以讓我減少一些瑣碎的家务劳动，騰出更多的时間來考慮工作和学習。"

家务就是这样安排的，但这是正常情况下的安排；有沒有特殊情况呢？有的。

去年初夏，她的第四个孩子鬧开了眼痛，經过医治，沒有好，到冬天反而惡化了。医生的意見很坚决——必須到大城市去治療，陳淑賢說："你想那时候我够多急呀！作为一个媽媽的責任，就必須听医生的話，可是不行啊！当时市場正是旺季，農民買东西的非常多，我那能在这緊張关头离开工作崗位呢？我想來想去，終於和医生一道想出了一个兩全的办法，医生白天給孩子打針吃葯，我每天晚上就替孩子做"热敷"。后來，孩子的眼病也就慢慢的好了。"

她对工作也是一样，無論在正常情况或是特殊的情况下，都是認眞学習着，積極地工作着……。原來百貨部有兩个营業員，去年7月以后，另一个营業員調走了，她就一个人負担起了兩个人的工作。她說："这都沒有什么，要緊的是工作比家务更复雜，可不能光刻板的按長規办事。"

1954年，濱湖地区遭受了百年未有的大水災，冬季政府領導羣众進行了規模宏大的修垸工作，成千上万的民工來到了堤上。在这冰天雪地的日子里，民工急需要的手套，供銷社却脫銷了。这使陳淑賢一夜都沒有睡好，想來想去，她忽然想到供銷社在大前年購進的兩匹維尔絨布，既厚实，又保暖，如果改成手套，一定很合民工需要。次日清早，她向領導建議，馬上得到領導上的支持，接着，她自己先加工了6双試銷，做出1双，就賣掉1双；后來又接連請人加工了16打，也全都賣掉了。她說："只要随时了解羣众的需要，就会感到有許多許多的事情需要我們去做。"确实是这样，她所經管的百貨部，过去經营的商品只有400多种，現在已增加到700多种；过去每天只賣20到30元，去年第四季度平均每天賣貨达500多元。这些数字的上升，正說明她替羣众做的事是在一天天的增多着。但陳淑賢談起这些事情的时候，正像提到她大孩子給她的"競賽信"一样，不是炫耀成績，而是表示要努力爭取更大光荣的决心。

賣藥

秋峯

沈陽市北郊松樹堡有个老漢名叫李荣，人們都知道他有一个女兒，女兒在离松樹堡八里的姚千戶供銷社工作，姓爱名素芬。李荣老漢不管有事沒事，隔些日子就去看看女兒，眞是親热得很。

当地的人对这事差不多都很清楚，可是别的地方的人因为不了解，一定会發生疑問："老漢姓李，女兒怎么又姓愛呢？"

这里可有一段來由，不过先得說明，愛素芬並不是李荣老漢的親生女，不但不是親生女，就是他們的熟識，还是在这样匆匆的几分鐘时間：

这天傍晚，李荣老漢家里的孩子突然得了急病，需要注射盤尼西林。李荣滿头大汗的赶到姚千戶供銷社，恰好，这时供銷社下了班，李荣一直來到厨房，見营業員正在吃飯，他想："人家忙了一天又飢又累的，还不該吃口热飯，"正当他迟疑不决的时候，愛素芬走过來親切地問道："老大爺，你有事嗎？"李荣歉仄地說："可不是有点事，孩子鬧急病，要打一枝盤尼西林。""好，你等一等，我去——"愛素芬扔下碗筷，嘴里一边嚼着飯，一边跑向营業室去給老大爺拿葯，李荣接过葯來，嘴唇顫动着，什么話也沒有說出來。

他回到家才說："那个愛素芬哪！眞比我的親姑娘还要親，一听我說買葯，連飯都顧不得吃，丢下飯碗就拿。"

自此以后，他也眞拿她当親女兒一样看待起來了。不过，說实話，愛素芬还並不知道，因为她对那一个顧客又不是这样呢！第二年端午節，李荣老大爺來到姚千戶供銷社，見到愛素芬，就拿出了一大包花生米和榛子："留下吃吧！"愛素芬想了想笑道："老大爺你这是干什么？我——""你留也得留，不留也得留，这是一点小意思！""你看，我是說，我不应該留！""你不留？你不留就是瞧不起我！"倆人你推我送的爭了半天，李大爺顯得非常生气。

到了夏天，李荣老大爺又來送甜瓜、李子；到了秋天，又送來花生米、榛子……。他每次來时，都从头到脚的打量素芬一番，为素芬的消瘦而暗自不快。不知道他从那兒打听到一个"偏方"，用核桃配上些别的葯就可以長胖，於是他拿着一大包核桃，又給愛素芬送了來，高兴地說："你吃了这，往后身体就結实啦！"

愛素芬懂得这种親切的关怀代表着什么，更懂得这种关怀要求着什么，她感覚到：做一个人民的营業員，眞是莫大的幸福；同时她也知道，做一个人民的营業員，不光要热情、殷勤，还需要做更多的事情。还是單拿賣葯來說吧！

她知道，那是一件大意不得的事，否則就会誤人性命，損害人家的健康，但要是不熟悉葯性，不明白病情，任你怎样小心謹愼，也保不住会出乱子。所以，愛素芬平时就閱讀葯品的仿單，一有閒空，她就往衛生所跑，有时还把葯帶去，求衛生所張慶柏大夫講解医葯常識，講多了記不住怎么办呢？就和張大夫訂下个制度：一天只講五种，記住了，第二天再复習一遍。她刻苦的学，張大夫也热心的教，僅僅兩个月的时間，愛素芬就懂得了一些西葯的基本常識，愛素芬既賣葯，又能問病賣葯，供銷社經营的成葯業务便兴旺起來了，在原有20种成葯外，很快又增添了100多种。一次，馬耳山的刘老大娘上供銷社去買葯，半路遇到姚千戶的曹老大爺，曹老大爺就叮囑她說："你就去找供銷社的爱大夫，保准沒錯。"羣众对她就是这样信任的。

找礼帽

金龍劍

去年12月28日早晨，一个桃源村的朝鮮族老大爺，顛巍巍的走進了延吉縣老头溝供銷社第二門市部，嘴里呼吃呼吃的喘着气。营業員陶瑞云連忙端了把椅子讓他坐，一边說："老大爺，你是來買鞋呀，还是買帽子？"老大爺眉毛、鬍子顫动着說："什么也不買，我剛才在这兒丢了頂帽子，你看到沒有？"小陶定睛看看老大爺的打扮，他想起來了，不錯，兩个鐘头以前，是他來買去一頂小孩戴的帽子的，就答道："你說的是一頂小孩的帽子嗎？不是你自己拿走了嗎？""我說的不是那个，是我自己的一頂礼帽。"小陶在櫃台里找了一遍，确实沒有，就仔細的問他是怎么來的，怎么去的；帽上有什么記号。兩人研究了老半天，老大爺把后腦一拍說："唉！是我自己記錯了，不在这兒，也不在家里。完啦！姑娘啊，你可不知道，这是我張罗了五年才買的一頂新帽子，只戴过兩回，就这么給丢了。唉！怪我老糊塗啦！"說着眼睛里也迸出來几滴泪水。小陶說了許多安慰他的話，答应替他找一找；最后劝他另買了一頂棉帽子，这才把老大爺送出了門。

自那以后，小陶在門市部里总是注意看顧客头上戴的是什么帽子；她走在路上，也要瞧瞧走路的人們戴着什么帽子。但是，沒有結果，小陶只有在心里干着急。

約莫五、六天以后，小陶为了給社里打电話，跑到鄰近的运輸站，一進屋就看到墻上掛有一頂礼帽和老大爺的那頂一模一样，她急得沒顧得馬上打电話，就跑去找何站長。"你們站里可有一頂礼帽？"小陶按捺不住心头的激动的問，"你是來認帽子的？"何站長用驚奇的眼光打量着她。小陶点了点头，就把南西溝那位老大爺丢帽子的事一五一十的說給他听。何站長告訴小陶，那頂礼帽是站里一个搬运工人在市場上撿來的，囑咐小陶帶老大爺一起來認領。

那天，桃源村正成立高級農業生產社，小陶随着供銷社主任一同前去参加建社大会。到了会場，小陶就四处找尋老大爺。湊巧，老大爺沒來开会，小陶納悶的回了社。几天后，有人到南西溝去，小陶託他捎了个信去。第二天，老大爺就直奔到門市部來了，他一進門便合不攏嘴的說："小陶，多虧你費心"。

小品

“机动”科

世文　俊彥　旭东

縣社王科長急促地走出幹部科，來到主任办公室，向張主任請示：

“縣委剛剛來电話，要我們馬上再抽三个幹部下鄉檢查春耕工作……”

張主任沒等王科長說完，就打断了他的話，說：“抽調幹部的事，我不是早已确定了一个原則嗎？”

是的，張主任早就确定过一个抽調幹部的原則：不論什么事，也不管什么时候，只要抽調幹部下鄉，就决定首先由組織檢查科抽調。張主任覺得財务和計統人員不能抽，他們的工作“技術性”很强，別人沒法代替；業务人員更不能抽，抽走他們就沒法完成供銷合作社的計划；只有組織檢查科“無所謂”，他們沒有什么了不起的工作，只不过是一年开一次“社員代表会”和搞一次“股金分紅”。因此，張主任就确定把組織檢查科的人員作为“机动”幹部，也算是“合理”安排的唯一途徑，既免得他們“在职失業”、也顯得自己对於幹部使用上的“妙法”多。从此，張主任就一直执行着这条“机动”原則——組織檢查科的幹部是哪里缺人就往哪里补。

王科長也很了解張主任的这个原則，不过这时在执行这个原則上，碰到了一个具体困难，——組織檢查科共有五人，科長下鄉搞中心工作已經兩年了，現在还沒回來；副科長下鄉已有一年多了；前天又从組織檢查科抽出兩个幹部去搞兵役工作；現在科里只剩下小李一个人在家，無論怎么說，也得留一个人在家办公呀！再說，縣委要的是三个人，全把他們的人抽去也不够。王科長把这个困难情况告訴了張主任，覺得理由很充分。

“办公！他們有什么公可办？”張主任很不耐煩，接着又說：“这我很了解，社員代表大会已經开过了，‘分紅’还不是时候，就这样办，一个人也应該抽去，反正他們沒事，不够再另想办法。”

不一会，組織檢查科的小李拿着一張报紙，匆匆地走進張主任的办公室。

“主任！科里只剩我一个人了，你看，各地供銷合作社都在开展劳动競賽，我們也应該赶快搞！”小李把报紙送到張主任的面前。

“得啦！我都知道。叫你下鄉是一回事，劳动競賽是另一回事，你应該服从領導的决定，別的部門幹部不能抽，这是肯定的，你馬上下鄉吧！”張主任說完这些話，就立刻把报紙推到一边，按着前額，閉上了眼睛。

小李一看这个情况，知道無論怎样爭辯也是白搭，只好慢慢退出來，自言自語的說：經常口口声声說我們的組織檢查工作做得不好，可是，沒有人咋做呀！……

被告变原告

王元　蘆英

一个春雨綿綿的下午，船戶李金玉上气不接下气的跑到呂四区供銷社，要求見主任。他說：“我的船已經到了好几天了，請你們行个好，赶快去卸荸薺吧！”卸荸薺！我們一听都感到詫異，社里不是还存着7,000多斤沒有賣掉嗎？誰又去買的荸薺？他向誰買的呢？經仔細的追問下去，李船戶說出了这样一段來由：

“1月3日，江苏省供銷社南京副食品批發站僱船从浙江塘棲裝运30,670多斤荸薺，到南京去推銷。船抵南京，銷售荸薺的时令还未到，於是連忙改运南通；南通批發站一看貨色不怎么好，勉强的卸下一半，囑咐把剩下的15,000多斤荸薺还到啓东縣呂四來。船到呂四已經是3月21日了。前后行船兩个多月，船上粮食都已吃完，报酬分文未得，船戶一家大小10口依靠吃茨菇度日。”

随后，我們跟着李金玉來到船上。那荸薺已經皮皺肉硬，船艙里長出一片新芽。当时，因为呂四区社不曾与南通批發站訂过什么要貨合同，不能随便卸貨，我們只好答应替他与南通批發站交涉交涉再說，同时帮助他解决了一部分生活困难。

湊巧，3月27日午后，从江苏省社南通批發站來了一位龔雅文同志，我們心想这一下問題可以解决了。不料，她只是了解一下副食品供应情况，对荸薺的事情避而不談，第二天一大早就匆匆的走了。

为了解决这个問題，我們向縣社請示处理办法，縣社回答說为爱护國家財產起見，由呂四区社跟縣社各分一半，按代銷处理。我們把8,000斤荸薺卸下船一驗收，除去运耗以外，僅損失部分就佔到1/10以上，另外貼給船戶延擱費11元多。剩下來的問題就是怎样推銷了。

3月29日，江苏省社南通副食品批發站又來了一位朱順清同志，自称到呂四來檢查副食品供应工作和处理荸薺問題的。而事实証明他是專門來索取代銷荸薺的貨款的。我們卸貨还不到3天，那能就把它完全变成了錢呢，况且縣社指示我們在貨未銷出以前，不得墊出款子。所以，当他代表南通批發站向銀行託收貨款时，便遭到了拒付。於是这位朱同志便大發雷霆的說：“主任！荸薺是國家財富，你們可要爱护它，努力去銷售，銷售不了的話可以降价，蝕本也沒关系……，你們可不能用資本主义的老眼光來看問題呀！……。”我們听了不禁大吃一驚。怪！“被告”搖身变成了“原告”，应該接受教訓的倒反而教訓起別人來了。这个道理我們可不会講，还是請讀者來替我們断一断是非曲直吧！

中華人民共和國農業部農業宣傳总局編

農業生產技術基本知識

这套小冊子是根据各地資料和几年來的实际成功經驗由各科專家执筆編寫的。內容很具体，編排也有系統，它全面介紹了農業生產上的基本知識，並結合各地具体情况和特点，充分地联系了实际。文字尽可能做到淺近易懂，並且还附入了一些插圖。

这套書共包括23个分冊，最近陸續出版，讀者可根据各地具体需要情况，分冊选購。

第一分冊	我國的農業概况	定价一角一分
第二分冊	植物的生活	定价一角三分
第三分冊	水稻栽培	估計定价一角四分
第四分冊	麥类栽培	估計定价一角四分
第五分冊	雜粮和薯类栽培	估計定价一角二分
第六分冊	纖維作物栽培	估計定价一角四分
第七分冊	油料作物栽培	估計定价二角
第八分冊	烟草和糖料作物栽培	估計定价一角八分
第九分冊	蔬菜栽培	估計定价一角七分
第十分冊	果樹栽培	估計定价一角五分
第十一分冊	热帶作物栽培	估計定价一角四分
第十二分冊	茶樹栽培	估計定价一角三分
第十三分冊	种子和品种	定价一角四分
第十四分冊	土壤	定价一角六分
第十五分冊	肥料	估計定价一角三分
第十六分冊	新式農具	定价一角四分
第十七分冊	農田水利	定价一角九分
第十八分冊	植物保护	估計定价三角五分
第十九分冊	農業气象	定价一角五分
第二十分冊	造林	定价一角六分
第二十一分冊	畜牧獸医	估計定价二角二分
第二十二分冊	养蚕	定价一角七分
第二十三分冊	農村养魚	定价一角四分

財政經济出版社出版
新華書店总經售

征求訂戶

本年五月份各地邮局收訂第三季度“粮食工作”与“粮食業务学習”訂戶，讀者可預訂一季或訂至本年年底为止。

具体收訂日期，由各地邮局按不同情况另行規定，希讀者及时向当地邮局联系，在規定的收訂日期內办好預訂或續訂手續。

粮食工作

（半月刊）

本刊主要內容是闡述國家粮食（包括油脂）的政策、方針和措施，交流各地粮食業务工作的方法和經驗，介紹苏联与各人民民主國家有关粮食方面的理論和先進經驗等。

每月十四日、二十九日出版　　每册定价一角六分

粮食業务学習

（月　刊）

本刊主要內容是通俗地介紹粮食（包括油脂）業务工作的基本知識，交流粮食各項業务的技術与組織方面的經驗，介紹苏联有关粮食業务方面的先進經驗等。

每月二十四日出版　　每册定价一角

粮食工作雜志社出版
北京邮局总發行

北京市期刊登記証出期字第〇三四号

每月十一日在北京出版
定價每册一角六分